

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1. *Capital Intensity*

2.1.1.1. Pengertian *Capital Intensity*

Investasi merupakan salah satu kegiatan dan aktivitas yang berhubungan dengan finansial ekonomi yang secara garis besar dilakukan untuk mendapatkan keuntungan dari kegiatan finansial yang dilakukan di masa yang akan datang yang memiliki risiko dalam pelaksanaannya (Rosidah et al., 2018:130). Sedangkan dalam PSAK No. 216 tahun 2024, aset tetap diartikan sebagai aset berwujud yang dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa, untuk direntalkan kepada pihak lain, atau untuk tujuan administratif dan diperkirakan untuk digunakan selama lebih dari satu periode (Ikatan Akuntan Indonesia, 2024).

Capital Intensity atau intensitas modal merupakan rasio antara *fixed asset* terhadap total aset dimana rasio ini menggambarkan besar aset perusahaan yang diinvestasikan dalam bentuk aset tetap (Kasmir 2017:184). Sedangkan menurut Sartono, (2014:120) *Capital Intensity* merupakan rasio aktivitas yang menunjukkan besaran investasi perusahaan pada aset tetap, seperti peralatan pabrik, mesin, dan berbagai properti.

Sehingga dapat diketahui bahwa *Capital Intensity* merupakan gambaran yang dapat menentukan seberapa besar sebuah perusahaan berinvestasi terhadap aset tetap. Dengan tingkat investasi yang tinggi akan menimbulkan beban perusahaan.

2.1.1.2. Tujuan dan Manfaat *Capital Intensity*

Menurut Kasmir (2017:173) beberapa tujuan yang hendak dicapai perusahaan dari penggunaan rasio aktivitas antara lain:

1. Untuk mengukur beberapa lama penagihan piutang selama satu periode atau beberapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode.
2. Untuk menghitung berapa hari rata-rata penagihan piutang (*day of receivable*), dimana hasil perhitungan ini menunjukkan jumlah hari (berapa hari) piutang tersebut rata-rata tidak dapat ditagih.
3. Untuk menghitung berapa hari rata-rata sediaan tersimpan dalam gudang.
4. Untuk mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam modal kerja berputar dalam suatu periode atau berapa penjualan yang dapat dicapai oleh setiap modal kerja digunakan (*working capital turn over*).
5. Untuk mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam aktiva tetap berputar dalam suatu periode.
6. Untuk mengukur penggunaan semua aktiva perusahaan dibandingkan dengan penjualan.

2.1.1.3. Indikator *Capital Intensity*

Berikut adalah indikator yang digunakan dalam menghitung *Capital Intensity*:

1. Menurut Nisadiyanti & Yuliandhari (2021), *Capital Intensity* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

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

2. Menurut Putri & Lautania (2016:108), *Capital Intensity* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Capital Intensity Ratio} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Penjualan}}$$

3. Menurut Tomasetti (2024), *Capital Intensity* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Capital Intensity Ratio} = \frac{1}{\text{Rasio Perputaran Aset}}$$

Dalam penelitian ini *Capital Intensity* dapat dihitung dengan membagi total aset tetap dan penjualan. Dengan menggunakan rasio ini, dapat diketahui seberapa efektif perusahaan menanamkan modal dalam aset tetap untuk setiap pendapatan yang dihasilkan.

2.1.2. Likuiditas

2.1.2.1. Pengertian Likuiditas

Likuiditas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendeknya. Hubungan antara aset lancar dan utang lancar dapat digunakan untuk mengevaluasi tingkat Likuiditas perusahaan (Hery, 2015: 55),

Menurut Harmono (2015: 106) konsep Likuiditas dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan dalam melunasi sejumlah utang jangka pendek, umumnya kurang dari satu tahun. Dimensi konsep Likuiditas mencakup *current ratio*, *quick ratio*, *cash ratio* dan *net working capital to total assets ratio*. Dimensi konsep Likuiditas tersebut mencerminkan ukuran-ukuran kinerja manajemen ditinjau dari sejauh mana manajemen mampu mengelola modal kerja yang didanai dari utang lancar dan saldo kas perusahaan.

Diungkapkan oleh Kasmir (2019:145) mendefinisikan Likuiditas sebagai ukuran mengenai tingkat Likuiditas suatu perusahaan atau dengan kata lain berfungsi untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membiayai dan memenuhi utang pada saat ditagih atau jatuh tempo baik utang kepada pihak luar perusahaan ataupun di dalam perusahaan. Seperti halnya Thian (2022:44) mendefinisikan Likuiditas merupakan gambaran kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendeknya yang segera jatuh tempo dengan menggunakan aset yang tersedia.

Dari pengertian diatas, dapat diketahui bahwa Likuiditas adalah nilai atau ukuran yang dapat menunjukkan kondisi keuangan dan tingkat kemampuan perusahaan dalam membayar seluruh utang jangka pendeknya.

Nilai Likuiditas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang baik dalam melunasi utang, dan memiliki aktiva bersih yang tinggi. Tingkat Likuiditas yang tinggi menurunkan kemungkinan tindakan *Tax Avoidance*, karena kondisi keuangan perusahaan stabil dan mampu memenuhi semua utang dan pembayaran pajak. Sedangkan, jika suatu perusahaan memiliki tingkat Likuiditas rendah, perusahaan akan mengatur pengeluaran pajak seminimal mungkin dan memanfaatkan penghematan yang diperoleh untuk mempertahankan arus kas perusahaan (Nur & Subardjo, 2020).

2.1.2.2. Tujuan dan Manfaat Likuiditas

Rasio Likuiditas memberikan banyak manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Rasio Likuiditas tidak hanya berguna bagi perusahaan saja, melainkan juga bagi pihak luar perusahaan termasuk investor. Investor sangat

berkepentingan terhadap rasio Likuiditas terutama dalam hal pembagian dividen tunai (Hery, 2015: 151).

Bagi pihak eksternal perusahaan, seperti pihak kreditur dan distributor, Likuiditas bermanfaat untuk memberikan gambaran mengenai penilaian kemampuan perusahaan dalam membayar utang kepada pihak ketiga yang berguna sebagai jaminan bahwa pinjaman yang diberikan akan mampu dibayar secara tepat waktu. Tingkat kemampuan membayar tersebut membantu pihak kreditur dalam memberi keputusan terkait pinjaman. Kemudian bagi pihak distributor adanya kemampuan membayar mempermudah dalam memberikan keputusan untuk menyetujui penjualan barang dagangan secara angsuran (Kasmir, 2019:133).

Menurut Kasmir (2019:132) tujuan dan manfaat Likuiditas yaitu sebagai berikut:

1. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang yang akan segera jatuh tempo.
2. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendek melalui total aset lancar.
3. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendek melalui total lancar tanpa memperhitungkan sediaan atau piutang.
4. Untuk mengukur perbandingan antara jumlah sediaan dengan modal kerja perusahaan.
5. Untuk mengukur tingkat ketersediaan kas perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendek.

6. Sebagai alat perencanaan keuangan di masa mendatang khususnya yang berkaitan dengan perencanaan kas dan utang.
7. Untuk melihat kondisi dan posisi Likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu dengan membandingkan selama beberapa periode.
8. Untuk menilai kelemahan yang dimiliki perusahaan dari masing-masing komponen yang ada di aset lancar dan utang lancar.
9. Untuk memicu perbaikan kinerja manajemen.

2.1.2.3. Indikator Likuiditas

Menurut Kasmir (2019:134-141) berikut adalah lima jenis indikator yang dapat digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendeknya, yaitu:

1. Rasio Lancar (*Current Ratio*)

Rasio lancar merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar utang jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan menggunakan aset lancar yang tersedia. Rasio lancar dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Utang Lancar}}$$

Aset lancar (*current assets*) adalah harta perusahaan yang diharapkan dapat dikonversi menjadi kas dalam waktu singkat (dalam satu siklus operasi normal perusahaan atau maksimal satu tahun). Komponen aset lancar meliputi kas, investasi jangka pendek (surat-surat berharga), piutang, sediaan, biaya dibayar di muka, pendapatan yang masih harus diterima, pinjaman yang

diberikan, dan aktiva lancar lainnya. Utang lancar (*current liabilities*) adalah utang perusahaan yang harus dilunasi dalam jangka pendek (dalam satu siklus operasi normal perusahaan atau maksimal satu tahun). Komponen utang lancar terdiri dari utang dagang, utang bank satu tahun, utang wesel, utang gaji, utang pajak, utang dividen, biaya diterima di muka, utang jangka panjang yang sudah hampir jatuh tempo, serta utang jangka pendek lainnya.

Semakin tinggi hasil perbandingan aset lancar dengan utang lancar maka semakin tinggi kemampuan perusahaan untuk menutupi utang jangka pendeknya. Rasio ini dapat dibuat dalam bentuk berapa kali atau dalam bentuk persentase.

Standar rasio yang baik adalah 200% atau 2:1 besaran rasio ini dianggap sebagai ukuran yang baik atau memuaskan bagi tingkat Likuiditas suatu perusahaan. Apabila *current ratio* 100% atau 1 berarti aset lancar dapat menutupi semua utang lancar, jadi perusahaan dikatakan sehat apabila rasionya berada diatas 100% atau 1. Selain itu dengan memiliki nilai rasio lancar diatas 100% atau 1, maka kelebihan aset lancarnya dapat dialokasikan untuk kegiatan operasional perusahaan lainnya. Rata-rata standar industri untuk *current ratio* adalah 200% atau 2 kali. Namun, standar ini tidaklah mutlak karena perlu faktor lainnya juga perlu dipertimbangkan seperti manajemen kas (*cash in hand* dan *cash in bank*), efisiensi persediaan, tipe industri, dan sebagainya. Hal ini dikarenakan kondisi dan kriteria yang berbeda dari masing-masing industri. Oleh karena itu, standar rasio rata-rata industri perlu digunakan sebagai rasio

keuangan pembanding untuk mengukur tingkat Likuiditas perusahaan sesungguhnya.

2. Rasio Cepat (*Quick Ratio* atau *Acid Test Ratio*)

Rasio cepat adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang lancar (utang jangka pendek) dengan aset lancar tanpa memperhitungkan nilai persediaan, karena persediaan dianggap memerlukan waktu relatif lebih lama untuk dikonversi menjadi kas. Selain sediaan, perlengkapan, dan biaya dibayar di muka juga dikeluarkan dari perhitungan rasio cepat, karena perlengkapan dan biaya dibayar di muka dibeli atau dibayar oleh perusahaan untuk dimanfaatkan dalam kegiatan operasionalnya. Rasio cepat dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aset Lancar} - \text{Sediaan}}{\text{Utang Lancar}}$$

Rata-rata standar industri untuk *quick ratio* adalah 150% atau 1,5 kali. Peningkatan nilai dari *quick ratio* menunjukkan adanya kemampuan perusahaan dalam membayar utang lancar dengan aktiva lancarnya tanpa menjual persediaan.

3. Rasio Kas (*Cash Ratio*)

Rasio kas digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas dan setara kas yang tersedia untuk membayar utang lancar yang segera jatuh tempo. Rasio kas dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas dan Setara Kas}}{\text{Utang Lancar}}$$

Rasio kas diperoleh dengan membandingkan hasil penjumlahan dari kas dan setara kas dengan utang lancar. Setara kas adalah investasi jangka pendek yang sangat likuid, yang dapat dikonversi atau dicairkan menjadi uang kas dalam jangka waktu yang sangat segera, biasanya kurang dari tiga bulan (90 hari).

4. Rasio Perputaran Kas

Rasio perputaran kas digunakan untuk mengukur tingkat ketersediaan kas untuk membayar utang lancar (utang jangka pendek) dan biaya-biaya yang berkaitan dengan penjualan. Rasio kas dapat dihitung dengan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rasio Perputaran Kas} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Modal Kerja Bersih}}$$

Modal kerja bersih dapat dicari dengan mengurangi aset lancar terhadap utang lancar. Hasil perhitungan rasio perputaran kas yang tinggi menunjukkan cepatnya keluar masuk kas, sedangkan hasil perhitungan rasio perputaran kas yang rendah menunjukkan kas yang tertanam pada aktiva sulit dicairkan dalam waktu singkat sehingga perusahaan perlu bekerja keras dengan kas yang sedikit.

5. *Inventory To Net Working Capital*

Inventory to Net Working Capital merupakan rasio yang digunakan untuk membandingkan antara jumlah persediaan yang ada dengan modal kerja bersih

perusahaan. *Inventory to Net Working Capital* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Inventory To Net Working Capital} = \frac{\text{Persediaan}}{\text{Modal Kerja Bersih}}$$

Dari kelima rasio yang telah disebutkan di atas, variabel Likuiditas diukur menggunakan *current ratio* atau rasio lancar dengan membagi aset lancar dengan utang lancar. *Current ratio* sudah mencakup semua aset lancar dan yang menjadi subjek penelitian penulis merupakan perusahaan manufaktur makanan dan minuman yang sudah pasti memiliki persediaan, serta diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai tingkat kemampuan perusahaan dalam membayar utang lancarnya secara keseluruhan.

2.1.3. Pertumbuhan Penjualan

2.1.3.1. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai mengalihkan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Mulyadi, 2016: 160). Dan menurut Hutabarat (2017: 115), penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba, penjualan juga merupakan sumber hidup perusahaan, karena dari penjualan tersebut dapat diperoleh laba.

Sedangkan menurut Dharmmesta (2014: 9) menyatakan bahwa penjualan merupakan satu bagian dari promosi dan promosi adalah satu bagian dari program pemasaran secara keseluruhan.

Dengan mempertimbangkan beberapa pengertian di atas, dapat diketahui bahwa penjualan adalah salah satu kegiatan yang sering dilakukan oleh perusahaan saat memperjualbelikan barang atau jasanya dengan tujuan untuk memperoleh laba dan memastikan bahwa perusahaan tersebut dapat bertahan dan berkembang.

2.1.3.2. Tujuan Penjualan

Menurut Dharmmesta (2014: 80), perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan umum dalam penjualannya, yaitu:

1. Meningkatkan Volume Penjualan

Di beberapa perusahaan, penetapan harga didasarkan pada jumlah penjualan dalam jangka waktu tertentu, seperti satu tahun atau tiga tahun. Manajemen berusaha meningkatkan penjualan dengan menggunakan diskon atau strategi penetapan harga yang bersaing, meskipun perusahaan mungkin mengalami kerugian dalam jangka pendek.

2. Mempertahankan dan Meningkatkan Pangsa Pasar

Perusahaan besar dan kecil menetapkan harga untuk mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar. Misalnya, ketika nilai yen Jepang (Yen) melebihi dolar AS, pangsa pasar produk-produk Jepang berkurang. Untuk mempertahankan pangsa pasar, perusahaan Jepang harus mengurangi biaya produksi dan menerima margin laba yang lebih kecil. Akibatnya, perusahaan

Jepang dapat menjual produk dengan harga di bawah harga jual yang seharusnya.

2.1.3.3. Jenis jenis Penjualan

Menurut Sopiah & Sangadji (2022:8) lebih lanjut menjelaskan bahwa terdapat lima jenis penjualan dalam bidang manajemen yaitu sebagai berikut:

1. *Trade Selling* adalah penjualan produk (barang atau jasa) melalui penyalur atau distributor. Produsen tidak menjual sendiri produknya ke konsumen akhir. Distributor bertugas untuk mengelola penjualan produk sampai pada konsumen.
2. *Missionary Selling* adalah penjualan atau produsen berusaha mempengaruhi dan membujuk pembeli agar membeli produk dari penyalur yang ditunjuk oleh perusahaan.
3. *Technical Selling* adalah teknik yang berusaha meningkatkan penjualan produk dengan memberikan nasihat dan saran kepada konsumen. Tugas penjual adalah mengidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi oleh konsumen, lalu memberikan solusi dari masalah tersebut dengan menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan.
4. *New Bussines Selling* adalah penjual berusaha mengubah *suspect* (calon pembeli potensial) menjadi pembeli yang *actual* atau sesungguhnya.
5. *Responsive Selling* adalah tugas penjual memberikan reaksi dari stimulus yang ditunjukkan oleh pembeli atau calon pembeli. Bertugas memberikan pelayanan yang terbaik agar konsumen terpuaskan.

2.1.3.4. Faktor-faktor yang Memengaruhi Penjualan

Dalam Dharmmesta (2014: 48), kegiatan penjualan dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual.

Pada dasarnya, transaksi jual beli terjadi antara dua pihak: penjual dan pembeli. Tujuan utama dari penjualan adalah meyakinkan pembeli untuk melakukan pembelian. Keberhasilan proses jual beli didukung oleh beberapa hal sebagai berikut:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang di tawarkan.
- b. Harga produk.
- c. Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar.

Pasar adalah tempat transaksi jual beli terjadi, atau tempat transaksi antara penjual dan pembeli. Selain itu, pasar adalah lokasi utama di mana penjual menawarkan barang mereka kepada pembeli. Oleh karena itu, beberapa hal perlu diperhatikan diantaranya:

- a. Jenis pasarnya
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c. Daya belinya
- d. Frekuensi pembelian
- e. Keinginan dan kebutuhan

3. Modal.

Perusahaan dapat meningkatkan penjualan dengan modal.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan.

Kondisi organisasi perusahaan dapat memengaruhi jumlah penjualan.

5. Faktor-faktor Lain.

2.1.3.5. Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Menurut Harahap (2018:309) rasio pertumbuhan menggambarkan persentase kenaikan pos-pos perusahaan seperti penjualan, laba, *earning per share*, dan *dividend per share* dari tahun ke tahun. Perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan yang baik jika terdapat peningkatan konsisten dalam aktivitas operasionalnya. Sementara, Kasmir (2019:116) menyatakan rasio pertumbuhan (*growth ratio*) merupakan rasio yang menggambarkan posisi ekonomi perusahaan di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya. Dharmmesta (2014: 9) menyatakan bahwa penjualan merupakan satu bagian dari promosi dan promosi adalah satu bagian dari program pemasaran secara keseluruhan.

Menurut Harahap, (2018:309) Pertumbuhan Penjualan merupakan selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya.

Pertumbuhan Penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan periode sebelumnya. Pertumbuhan Penjualan mencerminkan permintaan dan kompetitivitas perusahaan dalam industri tertentu (Kasmir, 2019:116). Tingkat Pertumbuhan Penjualan menggambarkan keberhasilan dari aktivitas penjualan dalam suatu perusahaan.

Pertumbuhan Penjualan yang tinggi mengakibatkan perusahaan mendapat lebih banyak laba yang dapat menyebabkan perusahaan membayar beban pajak menjadi lebih besar, karena itu, perusahaan melakukan penghindaran pajak untuk mengurangi beban keuangan (Firdaus & Poerwati, 2022:182).

Dapat diketahui bahwa Pertumbuhan Penjualan merupakan perubahan penjualan dalam satu periode, di mana Pertumbuhan Penjualan dapat dihitung dengan penjualan per tahun terhadap penjualan pada periode tahun sebelumnya, semakin tinggi tingkat Pertumbuhan Penjualan maka laba yang diperoleh akan semakin tinggi. Sehingga beban pajak yang harus dibayarkan menjadi lebih besar dan membuat perusahaan melakukan praktik *Tax Avoidance*.

2.1.3.2. Tahap Daur Hidup Pertumbuhan Penjualan

Menurut Amstrong (2012:327) ada empat tahap daur hidup yang mempengaruhi Pertumbuhan Penjualan, yaitu:

1. Tahap produksi

Tahap ini dikenal sangat lambat dibandingkan dengan tahap-tahap lainnya. karena cenderung lebih lambat perusahaan masih merugi atau berlaba kecil karena penjualan yang lambat dan biaya distribusi serta promosi yang tinggi.

2. Tahap pertumbuhan

Pada saat ini Pertumbuhan Penjualan meningkat dengan cepat, laba meningkat, karena biaya promosi dibagi volume penjualan yang tinggi, dan juga karena biaya produksi per unit turun.

3. Tahap menjadi dewasa

Tahap dewasa ini berlangsung lebih lama dari pada tahap sebelumnya dan memberikan tantangan kuat bagi manajemen pemasaran.

4. Tahap penurunan

Pada tahap ini penjualan menurun karena berbagai alasan termasuk kemajuan teknologi, serta konsumen berubah dan meningkatnya persaingan ketika penjualan dan laba menurun, beberapa perusahaan mundur dari pasar.

2.1.3.3. Indikator Pertumbuhan Penjualan

1. Pertumbuhan Penjualan menurut Kasmir (2019:116) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}}$$

Keterangan:

Penjualan_t = Penjualan perusahaan pada tahun t

Penjualan_{t-1} = Penjualan perusahaan pada tahun sebelumnya

2. Pertumbuhan Penjualan menurut Horne (2013:122) dan Sofiyati & Prastuti (2020) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$G = \frac{S1 - S0}{S0} \times 100\%$$

Keterangan:

G = *Growth Sales* (Pertumbuhan Penjualan)

S1 = *Total Current Sales* (total penjualan selama periode berjalan)

S0 = *Total Sales For Last Periode* (total penjualan periode yang lalu)

Dalam penelitian ini Pertumbuhan Penjualan diukur dengan mengurangi penjualan perusahaan pada tahun berjalan dengan penjualan perusahaan pada tahun sebelumnya dibagi dengan penjualan perusahaan tahun sebelumnya, karena pengukuran ini menunjukkan kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun (Kasmir, 2019:116). Dengan menggunakan pengukuran ini, diharapkan dapat mengetahui tingkat pertumbuhan perusahaan setiap tahunnya.

2.1.4. *Tax Avoidance*

2.1.4.1. Pengertian *Tax Avoidance*

Tax Avoidance merupakan upaya mengefisiensikan beban pajak dengan cara menghindari pengenaan pajak dengan mengarahkan transaksi yang tidak dikenakan pajak atau bukan objek pajak (Wisanggeni & Suharli, 2017:3). Sama halnya dengan Mardiasmo (2019:13) yang mendefinisikan *Tax Avoidance* sebagai upaya-upaya meringankan beban pajak dengan tidak melanggar undang-undang yang berlaku.

Tax Avoidance merupakan upaya untuk penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku (*not contrary to the law*) di mana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan (grey area) yang terdapat dalam Undang-Undang & Peraturan Perpajakan itu sendiri untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang (Pohan, 2019:370).

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat diketahui bahwa *Tax Avoidance* merupakan strategi untuk mengurangi jumlah pajak terutang yang harus dibayar oleh perusahaan secara legal (tidak melanggar undang-undang) dengan cara

memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) dari undang-undang dan peraturan perpajakan yang berlaku.

2.1.4.2. Faktor-faktor Tindakan *Tax Avoidance*

Menurut Muriani (2019) terdapat faktor yang memotivasi perusahaan untuk melakukan *Tax Avoidance* adalah sebagai berikut:

1. Jumlah pajak yang harus dibayar. Besarnya jumlah pajak yang dibayar oleh wajib pajak, semakin besar pajak yang harus dibayar, semakin besar pula kecenderungan wajib pajak melakukan pelanggaran.
2. Biaya untuk menyuap fiskus. Semakin kecil biaya untuk menyuap fiskus, semakin besar kecenderungan untuk melakukan pelanggaran.
3. Kemungkinan untuk terdeteksi. Semakin kecil kemungkinan suatu pelanggaran terdeteksi, maka semakin besar kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran.
4. Besar sanksi. Semakin ringan yang dikenakan terhadap pelanggaran, maka semakin besar kecenderungan wajib pajak melakukan pelanggaran.

2.1.4.3. Skema *Tax Avoidance*

Pohan (2013:19) menjelaskan secara umum perusahaan bertujuan untuk memaksimalkan perolehan laba setelah pajak (*after tax return*) sehingga hal ini mempengaruhi pengambilan keputusan atas suatu tindakan dalam operasi perusahaan melalui pemanfaatan kelemahan pada KUP yang dibuat pemerintah untuk memberikan perlakuan yang berbeda atau dalam hakikatnya memanfaatkan:

1. Perbedaan tarif pajak (*tax rate*).
2. Perbedaan atas objek pajak sebagai dasar pengenaan pajak (*tax base*).

3. *Loopholes, shelters, dan havens.*

Pohan (2013:4) juga berpendapat bahwa perusahaan akan melakukan perencanaan perpajakan untuk meminimalkan beban pajak yang akan dibayarkan mulai dari:

1. Pada saat akan mendirikan perusahaan. Pada tahap awal perusahaan akan menentukan pemilihan bentuk usaha, pemilihan metode pembukuan, dan pemilihan lokasi usaha.
2. Pada saat menjalankan perusahaan. Pada tahap ini perusahaan akan melakukan pemilihan transaksi-transaksi yang akan dilakukan dalam kegiatan operasionalnya, pemilihan metode akuntansi dan perpajakan, serta bentuk tanggung jawabnya terhadap *stakeholders*.
3. Pada saat akan menutup perusahaan Perusahaan apabila mengalami tahap ini akan menentukan pilihan untuk restrukturisasi perusahaan, likuidasi, merger, pemekaran, atau yang lainnya.

2.1.4.4. Contoh Praktik *Tax Avoidance*

Menurut Fitriya (2023) praktik penghindaran pajak dengan memanfaatkan celah undang-undang perpajakan yang seolah-olah merasa dibenarkan di antaranya seperti berikut:

1. Beri hibah tidak wajar

Praktik *Tax Avoidance* dapat dikemas dengan memberikan hibah secara tidak wajar dan ini biasanya jadi opsi cara wajib pajak mengelabui undang-undang. Sebab bagi pemberi, hibah dapat digunakan sebagai kredit pajak untuk mengurangi Pajak Penghasilan (PPH) terutang.

2. Rekayasa Utang

Bentuk penghindaran pajak yang sejatinya pelanggaran berikutnya adalah kesengajaan wajib pajak untuk mengajukan pinjaman ke bank dalam jumlah besar. Rekayasa utang ini dimanfaatkan wajib pajak untuk menghindari pembayaran pajak sesuai dengan jumlah yang seharusnya dibayarkan, mengingat utang dapat mengurangi beban pajak terutang.

3. Menggunakan tarif PPh yang tidak seharusnya

Praktik *Tax Avoidance* selanjutnya dapat berupa penggunaan tarif PPh yang tidak seharusnya digunakan karena tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Dengan cara merekayasa laporan keuangan hingga dapat menggunakan tarif PPh Final 0,5% dari peredaran bruto.

4. Memberikan fasilitas tidak sesuai

Pemberian fasilitas atau natura dan kenikmatan dapat dijadikan modus wajib pajak untuk melakukan praktik penghindaran pajak dengan cara memberikan natura yang tidak sesuai seperti memberikan tunjangan yang seharusnya dalam bentuk makanan/bahan pokok, namun diberikan dalam bentuk uang sehingga dianggap sebagai penghasilan bagi karyawan dan menjadi objek pajak penghasilan. Sehingga wajib pajak pemberi kerja dapat membiayakan pemberian natura tersebut dalam laporan keuangan fiskal, karena dianggap sebagai beban yang dapat dibiayakan untuk mengurangi penghasilan bruto perusahaan

2.1.4.5. Indikator *Tax Avoidance*

Menurut Hanlon & Heitzman (2010) dan Heryuliani (2015) dapat dihitung dengan rumus yang disajikan dalam table 2.1.

Tabel 2. 1
Metode Indikator *Tax Avoidance*

No.	Metode	Indikator
1	<i>GAAP ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide income tax expense}}{\text{Worldwide total pre – tax accounting income}}$
2	<i>Current ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide current income tax expense}}{\text{Worldwide total pre – tax accounting income}}$
3	<i>Cash ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide cash tax paid}}{\text{Worldwide total pre – tax accounting income}}$
4	<i>Long-run cash ETR</i>	$\frac{\sum \text{Worldwide cash tax paid}}{\sum \text{Worldwide total pre – tax accounting income}}$
5	<i>ETR Differential</i>	<i>Statutory ETR-GAAP ETR</i>
6	<i>DTAX</i>	<p><i>Error term from the following regression:</i></p> $\text{ETR differential} \times \text{Pre-tax book Income} = a + b \times \text{Controls} + e$
7	<i>Total BTD</i>	$\text{Pre-tax book income} - ((\text{U.S. CTE} + \text{Fgn CTE}) / \text{U.S. STR}) - (\text{NOL}_t - \text{NOL}_{t-1})$
8	<i>Temporary BTD</i>	$\text{Deffered tax expense} / \text{U.S. STR}$
9	<i>Abnormal Total BTD</i>	$\text{Residual from BTD/TA}_{it} = \beta \text{TA}_{it} + \beta m_i + e_{it}$
10	<i>Unrecognized Tax Benefits</i>	<i>Disclosed amount post-FIN48</i>
11	<i>Tax Shelter Activity</i>	<i>Indicator variable for firms occused of engaging in a tax shelter</i>
12	<i>Marginal Tax Rate</i>	<i>Simulated marginal tax rate</i>

Pada penelitian ini, variabel *Tax Avoidance* dihitung melalui *Book Tax Differences* (BTD). Tujuan dari perhitungan BTB untuk menunjukkan kecenderungan perusahaan melakukan *Tax Avoidance* yang ditunjukkan dari

semakin besarnya perbedaan selisih antara laba akuntansi dan laba fiskal diskalakan dengan total aset maka dapat mengindikasikan semakin besar pula *Tax Avoidance* yang dilakukan. Menurut Comprix *et al.* (2011) dan Nuramalia, Arieftiara, & Lastinigsih (2021) rumus untuk menghitung BTB adalah sebagai berikut:

$$\text{Book Tax Differences} = \text{PreTxInc}_{it} - \left(\frac{\text{CTE}_{it}}{\text{STR}_{it}} \right)$$

Tabel 2. 2
Book Tax Different

Keterangan		
PreTxInc_{it}	<i>(Financial Statement Pre-tax income)</i>	Laba akuntansi sebelum pajak perusahaan i pada tahun t
CTE_{it}	<i>(Current Tax Expense)</i>	Beban pajak kini perusahaan i di tahun t
STR_{it}	<i>(Statutory Tax Rate)</i>	Tarif PPh badan sesuai dengan UU PPh pada tahun t

2.1.5. Studi Empiris

Adapun penelitian empiris terdahulu yang relevan dan mendukung penelitian penulis adalah sebagai berikut:

Jessica Anjelina (2022) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Capital Intensity*, Leverage, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2020)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel *Capital Intensity* berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*.

Abdul Malik, Ariyanti Pratiwi, dan Nana Umdiana (2022) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Ukuran, Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan,

dan *Capital Intensity* terhadap *Tax Avoidance*". Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel *Capital Intensity* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*, sedangkan variabel Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Febrianus Januwito (2022) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Ukuran Perusahaan, profitabilitas, *Capital Intensity*, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap *Tax Avoidance*". Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel *Capital Intensity* dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Citra Lestari Putri dan Maya Febrianty Lautania (2016) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh *Capital Intensity Ratio*, *Inventory Intensity Ratio*, *Ownership Structure* dan *Profitability* terhadap *Effective Tax Rate (ETR)* (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011 -2014)". Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel *Capital Intensity* berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*.

Syaiful Bahri dan Muhammad Yusuf Firmansyah (2022) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh *Leverage*, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Ukuran Perusahaan terhadap *Tax Avoidance*". Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel *Capital Intensity* dan *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Yeni Mar Atun Sholeha (2019) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh *Capital Intensity*, Profitabilitas, dan *Sales Growth* terhadap *Tax*

Avoidance”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel *Capital Intensity* dan *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Intan Sonia Apriani dan Sunarto Sunarto (2022) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Leverage*, *Capital Intensity*, dan Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance*”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *Capital Intensity* secara parsial tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Istyarini Risma Noviani (2018) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, *Leverage*, dan Likuiditas terhadap *Tax Avoidance* (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Bursa Efek Indonesia)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Likuiditas secara parsial berpengaruh signifikan positif terhadap *Tax Avoidance*.

Muhammad Nur Thoha dan Yuliana Eka Wati (2021) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Leverage*, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris Pada Perusahaan Industri Penghasil Bahan Baku Sektor Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel Likuiditas berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Tata Suwanta dan Ety Herijawati (2022) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan *Leverage* terhadap *Tax Avoidance* (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2021)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Likuiditas secara parsial berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Dea Hayu Sarasati dan Nur Fadjrih Asyik (2018) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Good Corporate Governance*, Profitabilitas, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan terhadap *Tax Avoidance*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel Likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

David Malindo Pasaribu dan Susi Dwi Mulyani (2019) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Leverage* dan *Likuidity* terhadap *Tax Avoidance* dengan *Inventory Intensity* Sebagai Variabel Moderasi”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Likuiditas secara parsial berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*.

Candra Febrilyantri (2022) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Likuiditas, *Leverage*, Ukuran Perusahaan terhadap *Tax Avoidance* pada perusahaan Manufaktur Sub-Sektor Otomotif Tahun 2018-2021”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel Likuiditas tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Reyhan Yafi Azlia (2023) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas dan *Thin Capitalization* terhadap Penghindaran Pajak”. Hasil menunjukkan bahwa secara parsial variabel Likuiditas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

Diffa Fadhillah (2023) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Sales Growth*, Ukuran Perusahaan, dan *Leverage* terhadap *Tax Avoidance* Pada Perusahaan Farmasi 2017-2021”. Hasil menunjukkan bahwa secara parsial variabel Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

Salma Mustika ainniyya, Ati Sumiati, dan Santi Susanti (2021) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap *Tax Avoidance*”. Hasil menunjukkan bahwa secara parsial variabel Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Wastam Wahyu Hidayat (2018) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, *leverage*, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak: Studi Kasus Perusahaan Manufaktur di Indonesia”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Pertumbuhan Penjualan secara parsial berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak.

Mayarisa Oktamawati (2017) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance*”. Hasil menunjukkan bahwa secara aparsial variabel Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*.

Juliani Trinitasia Gabriella Langi, Lintje kalangi, dan Jessy D. L. Warongan (2023) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Capital Intensity*, *Leverage*, *Sales Growth*, dan *Market-To-Book-Ratio* terhadap *Tax Avoidance* Pada Perusahaan Sektor Kesehatan di Indonesia”. Hasil menunjukkan bahwa secara parsial variabel *Sales Growth* dan *Capital Intensity* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Videla Anisa Firdaus dan Rr. Tjahjaning Poerwati (2022) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, dan Kompensasi Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Pada Perusahaan

Manufaktur Yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2018-2020)". Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel intensitas modal berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak sedangkan Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Penelitian-penelitian empiris terdahulu tersebut, dapat dilihat secara ringkas dalam tabel berikut:

Tabel 2. 3
Persamaan dan Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
1	Jessica Anjelina (2022) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , Leverage, dan Profitabilitas Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2020)".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Capital Intensity</i> • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> • Tempat penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Leverage</i> dan Profitabilitas • Tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Capital Intensity</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> 	Prosiding: Ekonomi dan Bisnis Vol. 1, No. 2, Juni 2022 ISSN: 2809-381X
2	Abdul Malik, Ariyanti Pratiwi, dan Nana Umdiana (2022) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Ukuran, Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan <i>Capital Intensity</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Pertumbuhan Penjualan dan <i>Capital Intensity</i> • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Ukuran Perusahaan • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Capital Intensity</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> • Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	LAWSUIT Jurnal Perpajakan Vol. 1 No. 2 (2022): 92-108 ISSN: 2828-0709

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
	terhadap <i>Tax Avoidance</i> ".				
3	Febrianus Januwito (2022) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, <i>Capital Intensity</i> , dan Pertumbuhan Penjualan terhadap <i>Tax Avoidance</i> ".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Capital Intensity</i> dan Pertumbuhan Penjualan • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Ukuran Perusahaan dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Capital Intensity</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>. • Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	Prosiding: Ekonomi dan Bisnis Vol.1, No.2, Juni 2022 ISSN: 2809-381X
4	Citra Lestari Putri dan Maya Febrianty Lautania (2016) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh <i>Capital Intensity Ratio</i> , <i>Inventory Intensity Ratio</i> , <i>Ownership Structure</i> dan <i>Profitability</i> terhadap <i>Effective Tax Rate (ETR)</i> (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011 -2014)".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Capital Intensity</i> • Variabel dependen <i>Effective Tax Rate (ETR)</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Inventory Intensity Ratio</i>, <i>Ownership Structure</i> dan <i>Profitability</i> • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Capital Intensity</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Effective Tax Rate (ETR)</i> 	Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA) Vol. 1, No. 1, (2016) Halaman 101-119
5	Syaiful Bahri dan Muhammad Yusuf Firmansyah (2022) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh <i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity</i> , <i>Sales Growth</i> , dan Ukuran	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Capital Intensity</i> dan <i>Sales Growth</i> • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Leverage</i> dan Ukuran Perusahaan dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Capital Intensity</i> dan <i>sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	Jurnal Penelitian dan Pengembangan Sains dan Humaniora Vol. 6, No. 3, Tahun 2022, pp. 430-439 P-ISSN: 1979-7095 E-ISSN: 2615-4501

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
	Perusahaan terhadap <i>Tax Avoidance</i> ”				
6	Yeni Mar Atun Sholeha (2019) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , Profitabilitas, dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> ”.	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Capital Intensity</i> dan <i>Sales Growth</i> • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Profitabilitas • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Capital Intensity</i> dan <i>sales growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	Jurnal Akuntansi AKUNESA Vol 7 No 2 (2019): AKUNESA (Januari 2019) E-ISSN: 2685–7855 P-ISSN: 2301–9085.
7	Intan Sonia Apriani dan Sunarto Sunarto (2022) melakukan penelitiannya dengan judul “Pengaruh <i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity</i> , dan Profitabilitas terhadap <i>Tax Avoidance</i> ”.	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Capital Intensity</i> • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Leverage</i> dan Profitabilitas • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Capital Intensity</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	JURNAL ILMIAH KOMPUTERISASI AKUNTANSI Vol. 15, No. 2, Desember 2022, pp.326 – 333 p-ISSN: 1979-116X e-ISSN: 2614-8870
8	Ikhsan Abdullah (2020) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Likuiditas dan <i>Leverage</i> terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Makanan dan Minuman	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Likuiditas • Variabel dependen Penghindaran Pajak 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Leverage</i> • Tempat penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Likuiditas secara parsial berpengaruh positif terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis Vol. 20, No.1, 2020, hal 16-22 ISSN 1693-7597 (Print), 2623-2650 (online)
9	Muhammad Nuur Thoha dan Yuliana Eka Wati (2021) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh <i>Leverage</i> , Likuiditas, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Likuiditas • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Leverage</i> dan Profitabilitas • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Likuiditas berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> 	Jurnal Ekonomika dan Manajemen Vol. 10 No. 2 Oktober 2021, 138-147 ISSN: 2252-6226

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
	terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan Industri Penghasil Bahan Baku Sektor Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019)".				
10	Tata Suwanta dan Etty Herijawati (2022) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan <i>Leverage</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2021)".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Likuiditas • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Profitabilitas dan <i>Leverage</i> • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Likuiditas secara parsial berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> 	Prosiding: Ekonomi dan Bisnis Vol.2, No.2, Oktober 2022, ISSN: 2809-381X
11	Dea Hayu Sarasati dan Nur Fadrih Asyik (2018) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh <i>Good Corporate Governance</i> , Profitabilitas, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan terhadap <i>Tax Avoidance</i> ".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Likuiditas • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Good Corporate Governance, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Likuiditas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>Tax Avoidance</i> 	Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi Vol 7 No 1 (2018), 1-21 e-ISSN: 2460-0585

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
12	David Malindo Pasaribu dan Susi Dwi Mulyani (2019) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh <i>Leverage</i> dan <i>Likuidity</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> dengan <i>Inventory Intensity</i> Sebagai Variabel Moderasi”.	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Likuidity</i> • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Leverage</i> • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Likuiditas secara parsial berpengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> 	Jurnal Akuntansi Maranatha Volume 11, Nomor 2, November 2019, pp 211-217 e-ISSN 2598-4977
13	Candra Febrilyantri (2022) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Likuiditas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan terhadap <i>Tax Avoidance</i> pada perusahaan Manufaktur Sub-Sektor Otomotif Tahun 2018-2021”.	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Likuiditas • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Leverage</i> dan Ukuran Perusahaan • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Likuiditas tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> 	Journal of Islamic Banking and Finance Vo. 2, No. 2, Juli - Desember 2022: 128-141
14	Reyhan Yafi Azlia (2023) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas dan <i>Thin Capitalization</i> terhadap Penghindaran Pajak”.	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Likuiditas • Variabel dependen Penghindaran Pajak 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Profitabilitas dan <i>Thin Capitalization</i> • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Likuiditas berpengaruh positif terhadap <i>Tax Avoidance</i> 	JIIP (Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan) Volume 6, Nomor 8, Agustus 2023 (5974-5981) eISSN: 2614-8854
15	Diffa Fadhillah (2023) melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Sales Growth</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Ukuran Perusahaan, dan <i>Leverage</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan 	Journal of Student Research (JSR) Vol. 1, No. 2 Maret 2023, Hal 316-333 e-ISSN: 2963-9697

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
	<i>Sales Growth, Ukuran Perusahaan, dan Leverage terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Farmasi 2017-2021</i> ".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Tempat dan tahun penelitian 	terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	p-ISSN: 2963-9859
16	Salma Mustika ainniyya, Ati Sumiati, dan Santi Susanti (2021) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh <i>Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance</i> ".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Pertumbuhan penjualan</i> • Variabel dependen <i>Tax Avoidaance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Leverage dan Ukuran Perusahaan</i> • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	Owner: Riset & Jurnal Akuntansi Volume 5 Nomor 2, Agustus 2021, 523-535 e-ISSN: 2548-9224 p-ISSN: 2548-7507
17	Wastam Hidayat (2018) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh <i>Profitabilitas, leverage, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak: Studi Kasus Perusahaan Manufaktur di Indonesia</i> ".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Pertumbuhan Penjualan</i> • Variabel dependen <i>Penghindaran Pajak</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Profitabilitas dan leverage</i> • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan secara parsial berpengaruh negatif signifikan terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT Vol.3, No.1, Februari 2018: 19 – 26 P-ISSN 2527-7502 E-ISSN 2581-2165
18	Mayarisa Oktamawati (2017) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Pertumbuhan Penjualan</i> • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, dan Leverage</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	Jurnal Akuntansi Bisnis, Vol. 15, No. 1, Maret 2017, 23-40 ISSN 1412-775X (media cetak) 2541-5204 (media online)

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
	Perusahaan, <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas terhadap <i>Tax Avoidance</i> ".		<ul style="list-style-type: none"> • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 		
19	Juliani Trinitasia Gabriella Langi, Lintje kalangi, dan Jessy D. L. Warongan (2023) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , <i>Leverage</i> , <i>Sales Growth</i> , dan <i>Market-To-Book-Ratio</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> Pada Perusahaan Sektor Kesehatan di Indonesia".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Capital Intensity</i> dan <i>Sales Growth</i> • Variabel dependen <i>Tax Avoidance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen <i>Leverage</i> dan <i>Market-To-Book-Ratio</i> • Tempat dan tahun penelitian • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Sales Growth</i> dan <i>Capital Intensity</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 	Jurnal Riset Akuntansi dan Auditing "GOODWILL", 14 (1), 2023, 97-112
20	Videla Anisa Firdaus dan Rr. Tjahjaning Poerwati (2022) melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, dan Kompensasi Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2018-2020)".	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Intensitas Modal dan Pertumbuhan Penjualan • Variabel dependen Penghindaran Pajak • Teknik analisis regresi data panel 	<ul style="list-style-type: none"> • Variabel independen Kompensasi Eksekutif • Tempat dan tahun penelitian 	<ul style="list-style-type: none"> • Intensitas modal berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak • Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak 	JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Universitas Pendidikan Ganesha Vol: 13 No: 01 Tahun 2022, 180-189 e-ISSN: 2614-1930
	Raden Putri Shania Cabysha mellcarina, 203403192. "Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , Likuiditas, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Survei Pada Perusahaan Sub-Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2023)"				

2.2. Kerangka Pemikiran

Tax Avoidance merupakan upaya untuk penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku (*not contrary to the law*) di mana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam Undang-Undang & Peraturan Perpajakan itu sendiri untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang, semakin banyak dan tinggi tingkat penghindaran pajak (*Tax Avoidance*) yang dilakukan, semakin sedikit penerimaan yang seharusnya diterima negara dari pajak. (Pohan, 2019:370).

Teori keagenan (*agency theory*) menjelaskan hubungan antara dua entitas, pihak pertama sebagai pemilik (*principal*) dan pihak kedua sebagai manajemen (*agent*). Menurut Jensen & Meckling (1976) menjelaskan bahwa teori keagenan memberikan penjelasan tentang masalah agensi yang muncul sebagai akibat dari konflik keagenan antara investor, kreditur, manajemen, dan pemerintah atau fiskus. Dibandingkan dengan pemilik atau pemegang saham (*principal*), manajemen (*agent*) sebagai pengelola lebih memahami informasi tentang perusahaan. Karena adanya perbedaan kepentingan antara manajemen dan pemegang saham, membuat manajemen terkadang tidak bertindak sesuai dengan keinginan pemilik. Dalam teori ini dijelaskan bahwa *agent* memiliki tanggung jawab kepada *principal* untuk mencapai target tambahan kekayaan bagi investor melalui optimalisasi laba (Hoesada, 2022:180).

Kebijakan pajak perusahaan adalah salah satu dari banyak hal yang dapat dipengaruhi oleh perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent*. Di Indonesia

sistem pajak yang digunakan adalah *self assesment system* yaitu wewenang yang diberikan oleh pemerintah untuk menghitung dan melaporkan pajak sendiri. Penggunaan *self assesment system* dapat membantu manajemen (*agent*) menghitung penghasilan kena pajak serendah mungkin, sehingga dapat mengurangi beban pajak yang ditanggung oleh perusahaan. Hal tersebut memicu timbulnya ketidakseimbangan informasi (*asymmetric information*) antara *principal* dan *agent*. Asimetri informasi kemudian dimanfaatkan oleh *agent* untuk menyembunyikan dan menyajikan informasi yang tidak diketahui oleh *principal*, terutama jika informasi tersebut berkaitan dengan pengukuran kinerja *agent* (Herninta & Ginting, 2020).

Sehubungan dengan penelitian ini, teori keagenan menunjukkan bahwa *agent* memiliki tanggung jawab untuk mencapai target tambahan kekayaan bagi investor sehingga mendorong manajemen perusahaan (*agent*) melakukan manajemen laba melalui sumber daya yang dimiliki perusahaan dengan menekan beban pajak perusahaan untuk memaksimalkan kinerja perusahaan (Darmawan & Sukartha, 2014).

Capital Intensity atau intensitas modal merupakan rasio antara *fixed asset* terhadap total aset dimana rasio ini menggambarkan besar aset perusahaan yang diinvestasikan dalam bentuk aset tetap (Kasmir 2017:184). Menurut Sartono, (2014:120) *Capital Intensity* merupakan rasio aktivitas yang menunjukkan besaran investasi perusahaan pada aset tetap, seperti peralatan pabrik, mesin, dan berbagai properti.

Salah satu cara untuk menghitung *Capital Intensity* adalah dengan membagi aset tetap dengan penjualan. Investasi dalam bisnis sangat penting untuk

mencapai tujuan dan menghasilkan keuntungan di masa depan. Kecuali tanah, semua aset tetap memiliki nilai ekonomis yang menurun seiring dengan penggunaan untuk operasional. Penurunan masa manfaat dan kegunaan menyebabkan aset tersebut harus disusutkan. Dalam konteks perpajakan, nilai penyusutan depresiasi dari aset tetap dianggap sebagai sebagai salah satu biaya untuk pengurang penghasilan bruto (pajakku, 2023). Dengan pemanfaatan investasi terutama pada aset tetap, perusahaan dapat meminimalkan pajak yang akan dikeluarkan (Ahmad, 2018). Dalam preferensi perpajakan yang terkait dengan investasi dalam aset tetap. Perusahaan diperbolehkan untuk menyusutkan aset tetap sesuai dengan perkiraan masa manfaat pada kebijakan perusahaan, sedangkan dalam preferensi perpajakan aset tetap mempunyai masa manfaat tertentu yang umumnya lebih cepat bila dibandingkan dengan masa manfaat yang diprediksi oleh perusahaan. Akibatnya masa manfaat aset tetap yang lebih cepat akan membuat *Tax Avoidance* perusahaan menjadi rendah (Putri & Lautania 2016). Sehingga *Capital Intensity* berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*.

Teori keagenan dalam penelitian ini digunakan untuk memperkuat pernyataan bahwa semakin tinggi tingkat *Capital Intensity* dari sebuah perusahaan, maka semakin rendah terjadinya *Tax Avoidance*. Perusahaan dengan *Capital Intensity* yang tinggi memiliki sejumlah besar modal yang diinvestasikan dalam kegiatannya, baik sebagai aset tetap atau sebaliknya. Karena *Capital Intensity* yang besar dalam aset perusahaan, *agent* dapat berperilaku oportunistik memanfaatkan posisinya untuk memperoleh keuntungan pribadi atau keuntungan tambahan yang tidak sesuai dengan kepentingan *principals*.

Hal ini dibuktikan oleh beberapa penelitian terdahulu, yaitu Putri & Lautania (2016), Saputra et al (2020), Anjelina (2022), dan Safitri & Muid (2020) yang berpendapat bahwa *Capital Intensity* berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*. Sementara penelitian Wildatus Sholihah (2023), Abdul Malik, Ariyanti Pratiwi, dan Nana Umdiana (2022), Febrianus Januwito (2022) berpendapat bahwa *Capital Intensity* berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*. Namun, berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Novita Rahayu (2020) dan Syaiful Bahri & Muhammad Yusuf Firmansyah (2022 yang berpendapat bahwa *Capital Intensity* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Menurut Hery (2015:55) Likuiditas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendeknya. Hubungan antara aset lancar dan utang lancar dapat digunakan untuk mengevaluasi tingkat Likuiditas perusahaan. Sedangkan menurut Thian (2022:44) Likuiditas merupakan gambaran kemampuan perusahaan dalam memenuhi utang jangka pendeknya yang segera jatuh tempo dengan menggunakan aset yang tersedia. Tingkat Likuiditas suatu perusahaan dapat dilihat dari hasil perhitungan total aset lancar atas utang lancar. Perusahaan akan dapat memenuhi utang jangka pendeknya, termasuk membayar beban pajak sesuai dengan Undang-Undang yang berlaku apabila adanya pengelolaan arus kas yang baik (Pasaribu & Mulyani, 2019). Tingkat Likuiditas yang tinggi menurunkan kemungkinan tindakan *Tax Avoidance*. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi keuangan perusahaan stabil dan mampu memenuhi semua utangnya dan pembayaran pajak (Sarasati & Asyik, 2018). Jika perusahaan memiliki tingkat Likuiditas rendah, perusahaan akan melakukan tindakan pencegahan pajak untuk

menjaga arus kasnya. Salah satunya dengan mengatur pengeluaran pajak seminimal mungkin dan memanfaatkan penghematan yang diperoleh untuk mempertahankan arus kas perusahaan (Nur & Subardjo, 2020).

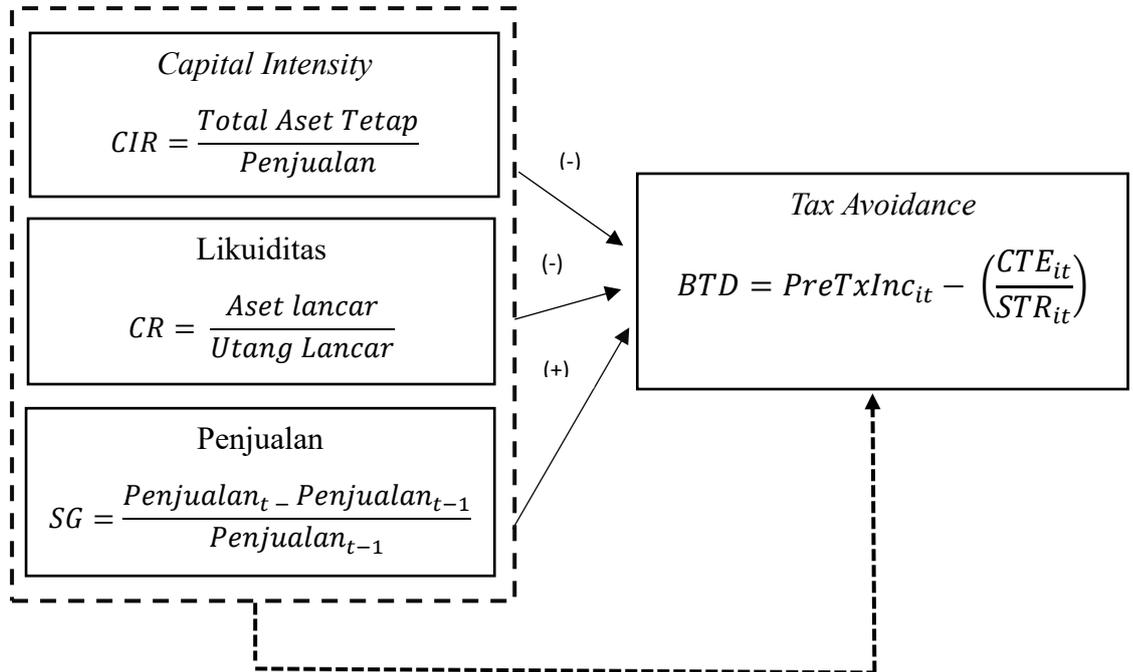
Dalam penelitian ini, teori keagenan diperkuat oleh gagasan bahwa perusahaan dengan Likuiditas yang baik juga memiliki arus kas yang baik, dan menunjukkan kinerja *agent* yang baik. Oleh karena itu, *agent* akan lebih cenderung berkonsentrasi pada keberlanjutan jangka panjang dan meningkatkan nilai perusahaan secara keseluruhan. Arus kas yang baik dapat memberikan stabilitas dan mengurangi kemungkinan perilaku oportunistik atau tindakan yang merugikan perusahaan. Sehingga kemungkinan adanya *Tax Avoidance* akan lebih rendah. Sehingga Likuiditas berpengaruh negatif terhadap *tax avoidanace*.

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh penelitian Khasanah & Indriyani (2021), Devi, Sudiartana, & Dewi (2023), Pasaribu & Mulyani (2019), dan Sarasati & Asyik (2018) menjelaskan bahwa Likuiditas berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*. Sedangkan, penelitian Noviani (2018), Abdullah (2020), dan Azlia (2023) menyatakan bahwa Likuiditas berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Jecky (2022) menyatakan bahwa Likuiditas tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Menurut Harahap (2018:309) Pertumbuhan Penjualan merupakan selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya. Pertumbuhan Penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan periode sebelumnya. Sedangkan menurut Kasmir (2019:116) Pertumbuhan

Penjualan mencerminkan permintaan dan kompetitivitas perusahaan dalam industri tertentu. Dalam penelitian ini, teori keagenan digunakan untuk mendukung gagasan bahwa Perusahaan dengan tingkat Pertumbuhan Penjualan yang tinggi berarti memiliki kinerja yang baik dan laba perusahaan cenderung meningkat, sehingga pembayaran pajaknya juga akan tinggi dengan demikian pihak manajemen akan melakukan penghematan pajak dan cenderung untuk menghindari pajak atau melakukan penghematan pajak melalui *Tax Avoidance* (Oktamawati, 2017). Pertumbuhan Penjualan yang tinggi memungkinkan *agent* untuk melakukan tindakan oportunistik, sehingga kemungkinan menghindari pajak akan tinggi. Sehingga Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*.

Sejalan dengan beberapa penelitian sebelumnya, yaitu Diffa Fadhillah (2023), Salma Mustika Ainniyya, Ati Sumiati, dan Santi Susanti (2021) serta Mahanani, Titisari, & Nurlaela, (2017) yang berpendapat bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*. Sementara, penelitian yang dilakukan oleh Wastam Wahyu Hidayat (2018), Mayarisa Oktamawati (2017) berpendapat bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*. Namun, hal tersebut berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Juliani Trinitasia Gabriella Langi, Lintje kalangi, dan Jessy D. L. Warongan (2023), Videla Anisa Firdaus dan Rr. Tjahjaning Poerwati (2022) yang berpendapat bahwa Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*. Berdasarkan teori dan menganalisis penelitian terkait yang telah diuraikan diatas, maka kerangka pemikiran disajikan dalam gambar 2.1



Keterangan:

- > = Parsial
 - - - - -> = Simultan

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.3. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan (Sugiyono, 2019:64). Berdasarkan kerangka pemikiran dan tinjauan pustaka yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

1. *Capital Intensity*, *Likuiditas*, *Pertumbuhan Penjualan* secara bersama-sama berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*

2. *Capital Intensity*, Likuiditas secara parsial berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*, dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*