

## Pengaruh Karakter Eksekutif, Profitabilitas dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance

Delfia Paliling<sup>1</sup>, Ferry Diyanti<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Mulawarman, Samarinda, Indonesia.

<sup>2</sup>Universitas Mulawarman, Samarinda, Indonesia.

Corresponding author: ferry.diyanti@feb.unmul.ac.id

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan mengetahui pengaruh Karakter Eksekutif, Profitabilitas, dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance pada perusahaan properti & real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2022. Dalam penentuan sampel, penelitian ini menggunakan metode purposive sampling dimana dari hasil setelah outlier diperoleh 63 data perusahaan property & real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2022. Dalam penelitian ini data yang digunakan merupakan data sekunder dan dalam pengujian hipotesis menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap tax avoidance. Sedangkan profitabilitas dan sales growth berpengaruh negatif terhadap tax avoidance pada perusahaan property & real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

### Abstract

*This study aims to examine and determine the effect of Executive Character, Profitability, and Sales Growth on Tax Avoidance in property & real estate companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2016-2022 period. In determining the sample, this study used a purposive sampling method where from the results after the outliers obtained 63 data from property & real estate companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2016-2022 period. In this study the data used is secondary data and in testing the hypothesis using multiple linear regression analysis method. The results of this study indicate that executive character has a positive effect on tax avoidance. While, profitability and sales growth have a negative effect on tax avoidance in property & real estate companies listed on the Indonesia Stock Exchange.*

This is an open-access article under the CC-BY-SA license.



Copyright © 2024 Delfia Paliling, Ferry Diyanti.

### Article history

Received 2024-01-22

Accepted 2024-02-15

Published 2024-02-26

### Kata kunci

Tax Avoidance;  
Karakter Eksekutif;  
Profitabilitas;  
Sales Growth.

### Keywords

Tax Avoidance;  
Executive Character;  
Profitability;  
Sales Growth.

## 1. Pendahuluan

Pajak membentuk sebagian besar pendapatan tahunan mereka. Sebagian besar dana pembangunan infrastruktur di Indonesia berasal dari sektor pajak. Pajak, seperti yang didefinisikan dalam Pasal 1 Undang-Undang No. 28 Tahun 2007, adalah “sumbangan yang bersifat wajib kepada Negara dan yang dikenakan oleh individu atau badan dengan sifat wajib berdasarkan Undang-undang,” yang digunakan oleh Negara untuk kebaikan rakyat “tanpa persetujuan langsung.” Pajak adalah salah satu cara di mana warga membantu mendanai operasi pemerintah. Namun, pemerintah dan bisnis sebagai pembayar pajak sering memiliki sudut pandang yang bertentangan. Perusahaan sebagai wajib pajak ingin menekan pajak yang dimiliki sekecil mungkin, karena menurut perusahaan pajak yang dipungut oleh pemerintah adalah beban yang akan mengurangi penghasilan atau laba yang diperoleh perusahaan, sedangkan pemerintah berusaha memaksimalkan pemungutan pajak yang ada.

Pada akhirnya penerimaan kas negara dalam hal pemungutan pajak seringkali kurang mendapatkan hasil yang maksimal. Pandangan yang berbeda antara perusahaan dan pemerintah dapat mempengaruhi hal tersebut. Perusahaan menginginkan laba yang semaksimal mungkin sehingga melakukan berbagai cara untuk memperolehnya. Perusahaan akan menggunakan segala cara yang diperlukan untuk memaksimalkan keuntungan. Perusahaan melihat pajak sebagai hambatan yang mengancam kemampuan mereka untuk menghasilkan keuntungan, sehingga mereka secara aktif mencari strategi penghindaran pajak (*Tax Avoidance*).

Penghindaran pajak atau *tax avoidance* dapat secara legal untuk dilakukan dalam meminimalisir beban pajak perusahaan. Menurut Agusti (2014) *tax avoidance* bukan pelanggaran perpajakan karena usaha perusahaan untuk mengurangi, menghindari serta meminimalkan beban pajak tidak melanggar Undang-Undang yang berlaku. Meskipun penghindaran pajak bisa dikatakan legal ketika sesuai dengan Undang-Undang yang berlaku, akan tetapi tindakan *tax avoidance* ini tidak diharapkan oleh pemerintah. Namun, peluang terjadinya tindakan penghindaran pajak ini juga dapat disebabkan oleh pemerintah karena pemerintah sendiri memberi kebebasan penuh kepada para wajib pajak dalam menghitung, membayar dan melaporkan sendiri kewajiban pajaknya. Penerapan sistem perpajakan ini memberikan peluang bagi para wajib pajak untuk melakukan tindakan *tax avoidance* dengan mengurangi laba yang diperoleh perusahaan sehingga dapat mengurangi pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan.

Apple, sebuah perusahaan yang berbasis di AS, menghindari membayar pajak di Australia dengan memindahkan semua penjualan ke Irlandia. Ini hanyalah salah satu contoh penghindaran pajak yang telah terjadi. Atas aksi ini Apple hanya membayar 0,7% dari pajak sebenarnya. Menurut Menteri perdagangan Australia, Andrew Robb hal tersebut legal dilakukan, tetapi tidak adil untuk diterapkan.

Namun di Indonesia sendiri, kasus evasi pajak yang terjadi khususnya pada tahun 2019 adalah penghindaran pajak dilakukan oleh PT. Adaro Energy Tbk, di mana PT Adaro mentransfer keuntungan dalam jumlah besar dari Indonesia ke perusahaan di negara-negara yang dapat dibebaskan pajak atau memiliki tingkat pajak rendah. PT Adaro dituduh terlibat dalam perilaku semacam itu untuk membantu perusahaan kliennya menghindari membayar seluruh 1,75 triliun rupiah pajak yang harus dibayar pemerintah Indonesia. (Kartikasari, 2019).

Salah satu faktor yang dianggap dapat mempengaruhi penghindaran pajak (*tax avoidance*) yaitu karakter eksekutif. Sebagai seorang individu, eksekutif suatu perusahaan pasti memiliki karakteristik yang berbeda-beda dalam mengambil suatu keputusan. Menurut Butje & Tjondro (2014) setiap pemimpin perusahaan selaku eksekutif memiliki dua karakteristik antara lain *risk taker* dan *risk averse*. Karakter *risk taker* cenderung lebih berani mengambil resiko yang tinggi demi mendapatkan keuntungan yang lebih besar, sedangkan karakter *risk averse* cenderung memilih resiko yang lebih rendah.

Dewi et. al. (2014) Pemimpin dengan karakter *risk taker* tidak takut untuk menggunakan pembiayaan utang untuk memperluas bisnis, karena mereka menginginkan keuntungan yang lebih besar. Hal inilah yang digunakan perusahaan dalam menekan beban pajaknya, karena ketika utang usaha yang dimiliki oleh perusahaan semakin besar maka beban bunga utang perusahaan pun akan

semakin besar dan akan mengurangi laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Sebelumnya telah banyak yang melakukan penelitian terkait pengaruh karakter eksekutif terhadap *tax avoidance* dari hasil penelitian Sukartha & Swingly (2015) dan juga penelitian Oktamawati (2017) menunjukkan bahwa karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Kartana & Wulandari (2018) menunjukkan bahwa karakter eksekutif tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Faktor lain yang diduga dapat mempengaruhi perusahaan dalam melakukan praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*) yaitu profitabilitas. Profitabilitas menjadi salah satu cara mengukur kinerja suatu perusahaan. Menurut Awaloedin (2020), profitabilitas adalah upaya sebuah perusahaan untuk memberikan bukti bahwa ia dapat menghasilkan uang dalam kaitannya dengan penjualan, aset, dan modal sahamnya selama periode waktu tertentu. Jika sebuah perusahaan lebih menguntungkan, ia akan memiliki lebih banyak uang untuk membayar pajak karena keuntungan yang lebih tinggi yang dihasilkan. Inilah yang mendorong perusahaan untuk terlibat dalam strategi *tax avoidance*. Penelitian sebelumnya oleh Dewinta & Setiawan (2016) dan juga Nurmadina et al. (2020) menemukan bahwa profitabilitas mempengaruhi *tax avoidance*, tetapi penelitian serupa oleh Artinasari & Mildawati (2018) tidak menemukan hubungan antara profitabilitas dan *tax avoidance*.

Selain itu faktor lain yang diduga dapat mempengaruhi perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*) yaitu *sales growth*, Menurut Wahyuni & Wahyudi (2021) *sales growth* memberikan gambaran keberhasilan suatu perusahaan dalam melakukan investasi dan menjadi tolak ukur adanya peningkatan penjualan suatu perusahaan. *Sales growth* hampir sama dengan profitabilitas dimana ketika perusahaan mengalami kenaikan pertumbuhan penjualan maka beban pajak yang dikenakan pada perusahaan juga akan bertambah, dan mendorong perusahaan melakukan tindakan penghindaran pajak (*tax avoidance*) untuk menekan beban pajaknya. Penelitian terkait pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance* sudah terlebih dahulu diteliti oleh Dewinta & Setiawan (2016) dan juga Agustina (2021) menemukan bahwa *Sales growth* mempengaruhi *tax avoidance*, Sukartha & Swingly (2015) dan juga Astari et al. (2017) tidak menemukan hubungan seperti itu.

### 1.1. Teori Keagenan

Teori keagenan merupakan teori yang muncul karena adanya konflik kepentingan antara prinsipal dan agen (Jensen et al., 1976). Prinsipal yaitu para pemegang saham sedangkan agen yaitu manajemen perusahaan. Jensen et al. (1976) juga menjelaskan bahwa terdapat kontrak kerja antara prinsipal dan agen. Kontrak kerja yang dimaksud ialah ketika pihak prinsipal memerintah agen melakukan suatu jasa tetapi atas nama prinsipal, prinsipal juga memberikan kepercayaan kepada agen agar dapat mengambil keputusan yang baik bagi pihak prinsipal. Manajer dalam menjalankan tugasnya selaku pemimpin perusahaan, memiliki tanggung jawab untuk memberikan keuntungan yang maksimal bagi para pemilik modal tetapi di sisi lain manajer juga memiliki kepentingannya sendiri untuk menyejahterakan hidupnya.

Dalam hubungan kontrak kerja yang dibangun oleh prinsipal dan agen, prinsipal memiliki kewajiban untuk memberikan komisi atau imbalan kepada agen atas usaha atau jasa yang diterima dari agen. Sedangkan agen memiliki kewajiban untuk memberikan hasil laba atau keuntungan untuk para prinsipal atau dengan kata lain memperkaya para prinsipal. Karena kedua Prinsipal dan Agen ingin menghasilkan banyak uang, mereka pasti akan berkonflik satu sama lain. Selama Prinsipal dan Agen memiliki tujuan yang berbeda, Prinsipal mencari keuntungan besar dan Agen mencari komisi besar konflik tidak dapat dihindari.

### 1.2. Stakeholder Theory

Pada tahun 1984, R. Edward Freeman mengusulkan *Stakeholder theory*, yang menyatakan bahwa perusahaan tidak hanya memperhatikan diri mereka sendiri, tetapi juga memprioritaskan kebutuhan orang-orang yang memiliki minat dalam kesuksesan perusahaan (Fabiana, 2019). Hubungan yang baik antara perusahaan dan para pemangku kepentingan penting dalam suatu

bisnis, karena dapat membantu perusahaan khususnya manajemen untuk meraih tujuannya yaitu meningkatkan serta mengoptimalkan laba perusahaan.

Menurut *teori stakeholder*, perusahaan harus memaksimalkan keuntungan sambil juga memenuhi kewajiban mereka terhadap berbagai kelompok *stakeholder* lainnya seperti kariawan, investor, pemerintah, pelanggan, dan lainnya (Goodpaster, 1988). Hubungan manajemen dengan pemegang saham berbeda dari yang dengan pemangku kepentingan lainnya, karena hak kepemilikan atas saham ditransfer dari perusahaan kepada pemegang saham (Goodpaster, 1988).

### 1.3. Tax Avoidance

*Tax avoidance* adalah strategi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan yang bertujuan untuk mengurangi atau mengurangi beban pajaknya dengan memanfaatkan kesenjangan dalam hukum pajak suatu negara. *Tax avoidance* dalam batas-batas hukum masih dianggap dapat diterima oleh banyak orang. Menurut Agusti (2014), perusahaan tidak melanggar hukum ketika mengambil langkah-langkah untuk mengurangi, menghindari, atau meminimalkan kewajiban pajak. Penghindaran pajak yang legal (*acceptable tax avoidance*) dan penghindaran pajak yang ilegal (*unacceptable tax avoidance*) adalah dua bentuk penghapusan pajak. Menurut (Maryam & Dewanti, 2022).

### 1.4. Karakter Eksekutif

Sebuah perusahaan pastinya memiliki pemimpin dan setiap pemimpin perusahaan memiliki karakteristik yang berbeda-beda dalam memimpin dan mengambil keputusan dalam perusahaan. Ada dua karakter eksekutif dari pemimpin bisnis, yaitu karakter *risk taker* dan karakter *risk averse* (Low, 2006). Kartana & Wulandari (2018) mengemukakan bahwa eksekutif yang memiliki karakter *risk taker* lebih berani untuk mengambil keputusan bisnis yang memiliki risiko tinggi dan biasanya memiliki motivasi yang kuat agar mempunyai penghasilan, posisi, kesejahteraan dan kewenangan yang lebih tinggi. Berbeda dengan *risk taker* eksekutif yang memiliki karakter *risk averse* yaitu eksekutif yang cenderung tidak menyukai dan menghindari resiko.

### 1.5. Profitabilitas

Tingkat profitabilitas perusahaan adalah indikator untuk mengukur kinerja perusahaan. Menurut Maharani & Suardana (2014), profitabilitas perusahaan diukur oleh kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan relatif terhadap penjualan, aset, dan ekuitas pemegang sahamnya selama periode waktu tertentu. Profitabilitas berkaitan dengan laba dan beban pajak karena ketika profitabilitas meningkat maka laba yang diperoleh pun akan meningkat sehingga menyebabkan beban pajak juga semakin meningkat sesuai besar laba yang dihasilkan.

### 1.6. Sales Growth

Kesuksesan atau pertumbuhan penjualan dari waktu ke waktu dapat diukur dengan melihat *Sales growth*. *Sales growth*, seperti yang didefinisikan oleh Nora Hilmia (2019) adalah persentase peningkatan atau penurunan penjualan tahunan dari tahun sebelumnya; dengan menghitung rasio ini, sebuah bisnis dapat melacak pertumbuhan sendiri dari tahun ke tahun. Pertumbuhan laba memberikan bukti arah penjualan perusahaan, menunjukkan apakah tingkat penjualan baik atau buruk. *Sales growth* adalah indikator yang baik dari kesehatan bisnis ketika bertepatan dengan peningkatan keuntungan. (Dewinta & Setiawan, 2016).

## 2. Metode

### 2.1. Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini meliputi perusahaan properti dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2022. Total populasinya yaitu 83 perusahaan. Perusahaan Properti dan *Real Estate* dipilih karena kontribusinya besar terhadap perekonomian dan persaingan tinggi. Sampel penelitian menggunakan *Purposive sampling* yang dilakukan sesuai maksud penelitian untuk diterapkan dan kriteria yang digunakan. Dari beberapa kriteria terdapat 15 perusahaan yang lolos uji kriteria.

## 2.2. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif dan dalam penelitian ini juga menggunakan data sekunder yang berupa laporan tahunan dan laporan keuangan perusahaan sektor *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode tahun 2016-2022 yang dapat diakses melalui [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) dan sumber data lainnya.

## 2.3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah metode dokumentasi, dimana metode dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan, mencatat serta meninjau dokumen-dokumen data keuangan pada perusahaan sektor *property* dan *real estate* periode 2016-2022 yang diperoleh dari Bursa Efek Indonesia.

## 2.4. Metode Analisis Data

Metode analisis data berguna untuk menguji hipotesis dan juga permasalahan yang terdapat pada objek penelitian, dalam hal ini yaitu tentang pengaruh Karakter Eksekutif, Profitabilitas dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*. Metode analisis data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini yaitu regresi linear berganda (*multiple linear regression*). Regresi linear berganda merupakan model yang memiliki lebih dari satu variabel independen. Dalam melakukan metode regresi linear berganda terdapat beberapa syarat yang harus dilakukan yaitu menempuh uji asumsi klasik dan uji kelayakan (*goodness of fit*).

## 3. Hasil dan Pembahasan

### 3.1. Analisis Statistik Deskriptif

Berdasarkan SPSS edisi 25 jadi didapatkan hasil penelitian Analisis Statistik Deskriptif di Tabel 1, berikut:

**Tabel 1. Hasil Analisis Statistik Deskriptif 1**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Karakter Eksekutif	105	0,00	0,26	0,0750	0,04872
Profitabilitas	105	0,00	0,20	0,0588	0,04443
Sales Growth	105	-1,00	1,56	0,0341	0,29821
Tax Avoidance	105	0,00	10,75	0,1810	1,05084
Valid N (listwise)	105				

Akan tetapi ketika proses pengujian data, masih terdapat outlier pada rangkaian data observasi. Outlier merupakan data yang memiliki karakter unik dimana data tersebut memiliki perbandingan yang berbeda jauh jika dibandingkan dengan data observasi lainnya serta dalam variabel tunggal maupun kombinasi memiliki nilai yang ekstrim (Ghozali, 2018).

Data outlier dilakukan karena data tidak memenuhi salah satu pengujian asumsi klasik, yaitu uji normalitas. Data dapat terdistribusi normal ketika dilakukan pemisahan data outlier dan data lainnya, agar mampu digunakan saat ingin menganalisis, serta mampu mendeskripsikan data populasi secara umum, dan dapat mendeskripsikan data sampel yang semestinya. Setelah meoutlier data sebanyak 105, maka diperoleh 63 data yang akan diaplikasikan dalam penelitian ini. Analisis statistik deskriptif menghasilkan data sebagai berikut:

**Tabel 2. Hasil Analisis Statistik Deskriptif 2**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Karakter Eksekutif	63	0,01	0,14	0,0705	0,03240
Profitabilitas	63	0,01	0,15	0,0613	0,03499
Sales Growth	63	-0,36	0,44	0,0392	0,18516
Tax Avoidance	63	0,00	0,04	0,0140	0,01289
Valid N (listwise)	63				

Tabel 2, menampilkan hasil statistik deskriptif dari 63 data observasi, maka diperoleh hasil variabel independen yaitu karakter eksekutif ( $X_1$ ) memiliki nilai minimum sebesar 0,01 yaitu perusahaan dengan kode SMDM, dan nilai maksimum sebesar 0,14 yaitu perusahaan dengan kode MKPI dan PWON, dengan nilai rata-rata (*mean*) adalah sebesar 0,0705 serta nilai standar deviasi sebesar 0,03240.

Variabel independen yaitu profitabilitas ( $X_2$ ) memiliki nilai minimum sebesar 0,01 yaitu perusahaan dengan kode BSDE dan SMDM, dan nilai maksimum sebesar 0,15 yaitu perusahaan dengan kode MKPI, dengan nilai rata-rata (*mean*) adalah sebesar 0,0613 serta nilai deviasi sebesar 0,03499.

Variabel independen yaitu *sales growth* ( $X_3$ ) memiliki nilai minimum sebesar -0,36 yaitu perusahaan dengan kode BSDE, dan nilai maksimum sebesar 0,44 yaitu perusahaan dengan kode PWON, dengan nilai rata-rata (*mean*) adalah sebesar 0,0392 serta nilai deviasi sebesar 0,18516.

Variabel dependen yaitu *tax avoidance* ( $Y$ ) memiliki nilai minimum sebesar 0,00 yaitu perusahaan dengan kode BSDE, DUTI, MTLA, PPRO, PWON, RDTX, dan SMDM, dan nilai maksimum sebesar 0,04 yaitu perusahaan dengan kode BCIP, CTRA, DMAS, JRPT, dan SMDM, dengan nilai rata-rata (*mean*) adalah sebesar 0,0140 serta nilai standar deviasi sebesar 0,01289.

### 3.2. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis Linear Berganda digunakan memahami apakah ada pengaruhnya hubungan antar variabel bebas dan variabel terikat yang digunakan oleh penganalisis. Analisis dilaksanakan dengan menggunakan program SPSS *Statistics* 25.

**Tabel 3. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda**  
Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		
	B	Std. Error	
1			
	(Constant)	0,013	0,004
	Karakter Eksekutif	0,294	0,108
	Profitabilitas	-0,306	0,098
	Sales Growth	-0,022	0,008

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

Pada Tabel 3, Rumus model Regresi Linier Berganda penelitian ini adalah:

$$\text{Tax Avoidance (Y)} = 0,013 + 0,294 X_1 - 0,306 X_2 - 0,022 X_3 + e$$

- 1) Nilai konstanta ( $\alpha$ ) adalah sebesar 0,013 yang berarti ketika variabel independen berada pada kondisi konstan atau tetap atau sama dengan 0, maka variabel dependen yaitu *tax avoidance* adalah sebesar 0,013.
- 2) Nilai koefisien regresi dari karakter eksekutif adalah sebesar 0,294 yaitu bernilai positif. Dapat diartikan bahwa karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Sehingga ketika nilai karakter eksekutif meningkat sebesar 1 maka akan meningkatkan nilai *tax avoidance*.
- 3) Nilai koefisien regresi dari profitabilitas adalah sebesar -0,306 yaitu bernilai negatif. Dapat diartikan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Sehingga ketika nilai profitabilitas meningkat sebesar 1 maka akan menurunkan nilai *tax avoidance*.
- 4) Nilai koefisien regresi dari *sales growth* adalah sebesar -0,022 yaitu bernilai negatif. Dapat diartikan bahwa *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Sehingga ketika nilai *sales growth* meningkat sebesar 1 maka akan menurunkan nilai *tax avoidance*.

### 3.3. Uji Kelayakan Model

Uji F yaitu menilai kelangsungan model, yang dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4. Hasil Uji Kelayakan Model (Uji F)**

ANOVA <sup>a</sup>		
Model		Sig.
1	Regression	0,005 <sup>b</sup>
	Residual	
	Total	

Seperti yang dapat dilihat dalam Tabel diatas, nilai F kurang dari 0,05, menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan valid dan bahwa variabel bebas karakter eksekutif, profitabilitas, dan *sales growth* semua berkontribusi untuk menjelaskan *tax avoidance* variabel terikat.

### 3.4. Uji Hipotesis

Uji t digunakan jika ingin melihat terdapat hubungan antara variabel independen yaitu profitabilitas, likuiditas dan ukuran perusahaan sebagai variabel pemoderasi yang mempengaruhi variabel dependennya struktur modal. Jika nilai sig kurang 0,05, hipotesisnya diterima dan melebihi 0,05 hipotesis ditolak.

**Tabel 5. Hasil Uji Hipotesis (Uji t)**

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		t	Sig.
1	(Constant)	3,502	0,001
	Karakter Eksekutif	2,730	0,008
	Profitabilitas	-3,104	0,003
	Sales Growth	-2,675	0,010

Tabel diatas menampilkan hasil tes variabel independen, yang mengungkapkan bahwa karakter eksekutif (X1) memiliki nilai 0,008 kurang dari nilai signifikansi (yaitu  $0,008 < 0,05$ ), menunjukkan bahwa karakter eksekutif memiliki efek yang signifikan pada *tax avoidance*. Untuk nilai t 2,730, maka tanda positif menunjukkan hubungan positif atau paralel antara karakter eksekutif dan *tax avoidance*. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengajuan hipotesis pertama ( $H_1$ ) diterima atau karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* diterima.

Profitabilitas (X2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *tax avoidance*, dengan nilai signifikansinya 0,003 kurang dari nilai signifikasinya 0,05 (sig.  $0,003 < 0,05$ ). Dengan demikian, nilai yang dihitung -3,104% menunjukkan bahwa ada korelasi terbalik atau negatif antara profitabilitas dan *tax avoidance*. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengajuan hipotesis kedua ( $H_2$ ) ditolak atau profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* ditolak.

Bila dibandingkan dengan nilai signifikansi 0,05, variabel independen dari *sales growth* (X3) memiliki pengaruh yang signifikan pada *tax avoidance*. (sig.  $0,010 < 0,05$ ). Nilai t -2,675 menunjukkan korelasi negatif antara pertumbuhan penjualan atau *sales growth* dan penghindaran pajak atau *tax avoidance*. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengajuan hipotesis ketiga ( $H_3$ ) ditolak atau *sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* ditolak.

### 3.5. Pengaruh Karakter Eksekutif terhadap Tax Avoidance

Dari pengujian yang telah dilakukan hipotesis pertama menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,008, lebih kecil dari nilai signifikansi (sig.  $0,008 < 0,05$ ), yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan pada karakter eksekutif terhadap *tax avoidance*. Kemudian koefisien regresi atas variabel karakter eksekutif ( $\beta_1$ ) yaitu sebesar 0,294, hal ini menunjukkan adanya arah hubungan yang positif atau searah antara karakter eksekutif terhadap *tax avoidance*. Maka diambil kesimpulan bahwa  $H_1$  diterima, karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Pengaruh positif atas hubungan karakter eksekutif terhadap *tax avoidance* sejalan dengan teori keagenan, dimana karakter eksekutif dapat mempengaruhi *tax avoidance*, karena pada teori keagenan dijelaskan bahwa terdapat kontrak kerja antara prinsipal dan juga agen atau manajer. Prinsipal memberikan kepercayaan penuh kepada agen atau manajer dalam mengambil setiap

keputusan. Keputusan yang diambil oleh agen atau manajer tidak lepas dari karakter yang mereka miliki dan itu berhubungan dengan dua karakter yang telah dijelaskan pada teori keagenan. Dalam mengambil keputusan, karakter yang ada pada setiap manajer perusahaan akan mempengaruhi keputusan yang akan diambil perusahaan dalam melakukan tindakan *tax avoidance* dan semua itu tergantung pada manajer perusahaan. Karakter manajer perusahaan yang berani mengambil resiko yang tinggi atau memiliki karakter *risk taker* akan lebih mudah untuk mengambil keputusan untuk melakukan tindakan *tax avoidance*.

**Tabel 6. Hasil Pengujian Karakter Eksekutif (Nominal)**

Keterangan	<i>Risk Taker</i>	<i>Risk Averse</i>	Total
Jumlah Observasi	33	30	63
Persentase	52%	47%	100%

Dapat dilihat pada Tabel 6 hasil dari pengujian karakter eksekutif dalam penelitian ini yang diperoleh melalui perbandingan nilai *risk* dan nilai rata-rata (*mean*), dari hasil observasi diperoleh karakter sebagai *risk taker* yaitu sebanyak 33 (52%) dan karakter sebagai *risk averse* yaitu sebanyak 30 (47%). Dari hasil dapat dikatakan bahwa mayoritas perusahaan *property* dan *real estate* yang diteliti memiliki eksekutif dengan karakter *risk taker* atau eksekutif yang cenderung berani mengambil resiko yang besar bahkan melakukan tindakan *tax avoidance* sekalipun demi laba yang sebesar-besarnya.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sukartha & Swingly (2015) dan juga Oktamawati (2017) yaitu karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* karena pihak prinsipal memberikan kepercayaan penuh terhadap manajer perusahaan dalam mengambil setiap keputusan, baik itu keputusan untuk melakukan *tax avoidance* atau tidak. Jika eksekutif memiliki karakter *risk taker* maka hal tersebut akan berpengaruh, eksekutif akan berani mengambil keputusan dengan resiko yang tinggi agar dapat memberikan hasil yang semaksimal mungkin bagi para prinsipal.

### 3.6. Pengaruh Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance*

Dari pengujian yang telah dilakukan hipotesis kedua menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,003, lebih kecil dari nilai signifikansi ( $\text{sig. } 0,003 < 0,05$ ), yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan pada profitabilitas terhadap *tax avoidance*. Kemudian koefisien regresi atas variabel profitabilitas ( $\beta_2$ ) yaitu sebesar -0,306, hal ini menunjukkan adanya arah hubungan yang negatif atau saling berlawanan antara profitabilitas terhadap *tax avoidance*. Maka diambil kesimpulan bahwa  $H_2$  ditolak, profitabilitas berpengaruh negative terhadap *tax avoidance*.

Temuan dari penelitian ini bertentangan dengan *stakeholder theory*, yang menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan akan meningkat jika hubungan dengan *stakeholder* positif. Sebaliknya, penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan mungkin tetap stagnan bahkan jika hubungan dengan pemangku kepentingannya positif, karena rendahnya keefisienan perusahaan atau pihak manajemen dalam mengelola keuangan perusahaan juga berpengaruh pada peningkatan profitabilitas perusahaan.

Dalam analisis ini, *property & real estate* secara keseluruhan memiliki pengembalian aset rata-rata *return on assets* (ROA) sebesar 0,0613 atau 6%, untuk tahun 2016-2022. Utami (2013) menjelaskan bahwa jika ROA perusahaan tinggi, itu berarti manajemen dan operasinya efisien. Efisiensi manajemen atau perusahaan dikatakan rendah ketika ROA jauh di bawah 100%, tetapi nilai rata-rata profitabilitas perusahaan di sektor *property* dan *real estate* hanya 6% berbeda dari apa yang seharusnya dalam penelitian ini sehingga keefisienan pihak manajemen atau perusahaan masih terbilang sangat rendah.

Dalam penelitian ini juga menunjukkan bahwa nilai perhitungan ROA dari 63 data observasi terdapat 31 (49%) data yang berada dibawah nilai rata-rata (*mean*) terbilang cukup tinggi dan hasil tersebut juga menunjukkan bahwa keefisienan perusahaan *property* dan *real estate* masih sangat kurang sehingga laba yang dihasilkan pun semakin rendah, yang dimana hal tersebut yang dapat mendorong perusahaan untuk terpaksa melakukan tindakan *tax avoidance* demi mempertahankan

laba mereka yang semakin menurun, sebaliknya ketika perusahaan memiliki profitabilitas yang tinggi maka perusahaan memilih untuk tidak menerapkan tindakan *tax avoidance* dan tetap memenuhi setoran pajaknya demi mempertahankan reputasi perusahaan yang semakin membaik. Sesuai dengan temuan Rusli et al. (2022), penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*

### 3.7. Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*

Dari pengujian yang telah dilakukan hipotesis ketiga menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,010, lebih kecil dari nilai signifikansi (sig. 0,010 < 0,05), yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan pada *sales growth* terhadap *tax avoidance*. Kemudian koefisien regresi atas variabel *sales growth* ( $\beta_3$ ) yaitu sebesar -0,022, hal ini menunjukkan adanya arah hubungan yang negatif atau saling berlawanan antara *sales growth* terhadap *tax avoidance*. Maka diambil kesimpulan bahwa  $H_3$  ditolak, *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*

Pengaruh negatif atas hubungan antara *sales growth* terhadap *tax avoidance* tidak sejalan dengan *stakeholder theory*, yang menyatakan bahwa hubungan yang baik antara *stakeholder* dan perusahaan akan meningkatkan pertumbuhan penjualan perusahaan. Sebaliknya, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bahkan jika *stakeholder* dan perusahaan memiliki hubungan positif, *sales growth* perusahaan mungkin masih terhambat, karena kurangnya keefisienan perusahaan dalam mengelola laba dari segi penjualan sehingga banyak perusahaan yang mengalami penurunan pertumbuhan penjualan.

Rata-rata (*mean*) *sales growth* pada perusahaan sektor *property & real estate* periode 2016-2022 yaitu sebesar 0,0392 atau sebesar 4%. Sama seperti profitabilitas ketika nilai *mean sales growth* tinggi maka itu mengindikasikan keefisienan yang baik dari perusahaan dalam mengelola laba dari segi penjualan perusahaan. Nilai SG yang tinggi yaitu ketika memiliki nilai yang mendekati 100%, akan tetapi dalam penelitian ini nilai *mean sales growth* hanya sebesar 4%. Dalam penelitian ini juga menunjukkan dari 63 data observasi terdapat 23 (37%) data yang mengalami penurunan penjualan dan terdapat 33 (52%) data yang berada dibawah nilai rata-rata (*mean*) sangat jauh dari yang diharapkan sehingga keefisienan perusahaan dapat dikatakan masih sangat rendah yang mengakibatkan perusahaan banyak mengalami penurunan pertumbuhan penjualan dan mengakibatkan laba perusahaan semakin menurun, yang dimana hal tersebut yang dapat mendorong perusahaan untuk terpaksa melakukan tindakan *tax avoidance* demi mempertahankan laba mereka yang semakin menurun, sebaliknya ketika perusahaan memiliki pertumbuhan penjualan (*sales growth*) yang tinggi maka perusahaan memilih untuk tidak menerapkan tindakan *tax avoidance* dan tetap memenuhi setoran pajaknya demi mempertahankan reputasi perusahaan yang semakin membaik. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Agustina (2021) yaitu *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

## 4. Simpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan pembahasan yang telah disampaikan pada bab sebelumnya, peneliti mengambil kesimpulan bahwa:

- 1) Karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Hal ini diakibatkan karena dalam pengambilan keputusan sepenuhnya diberikan kepercayaan kepada eksekutif perusahaan atau manajer perusahaan dan dalam pengambilan keputusan tentunya didukung oleh karakter yang dimiliki oleh eksekutif apakah mereka berani mengambil resiko yang tinggi (*risk taker*) atau lebih memilih menghindari resiko (*risk averse*). Dan dalam penelitian ini diperoleh banyaknya eksekutif yang cenderung memiliki karakter *risk taker* atau cenderung berani mengambil resiko yang besar.
- 2) Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Terdapat arah hubungan yang negatif atau berlawanan arah antara profitabilitas terhadap *tax avoidance*, hal ini diakibatkan karena nilai rata-rata (*mean*) profitabilitas yang rendah sehingga mengindikasikan kurangnya keefisienan dari pihak manajemen dalam mengelola keuangan perusahaan dan mengakibatkan perusahaan memperoleh laba yang semakin rendah yang dimana hal tersebut yang dapat mendorong perusahaan untuk terpaksa melakukan tindakan *tax avoidance* untuk mempertahankan laba mereka.

- 3) *Sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Terdapat arah hubungan yang negatif atau berlawanan arah antara *sales growth* terhadap *tax avoidance*, hal ini diakibatkan karena nilai rata-rata (*mean*) *sales growth* yang rendah sehingga mengindikasikan kurangnya keefisienan perusahaan dalam mengelola laba dari segi penjualan sehingga perusahaan mengalami penurunan pertumbuhan penjualan dan mengakibatkan perusahaan memperoleh laba yang semakin rendah yang dimana hal tersebut yang dapat mendorong perusahaan untuk terpaksa melakukan tindakan *tax avoidance* untuk mempertahankan laba mereka.

#### Daftar Pustaka

- Agusti, W. Y. (2014). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI tahun 2009-2012). *Jurnal Simposium Nasional Akuntansi*, 4(2), 1-32.
- Agustina, D. (2021). Pengaruh Leverage, Profitabilitas, Sales Growth, Capital Intensity dan Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance. *Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*.
- Artinasari, N., & Mildawati, T. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Likuiditas, Capital Intensity Dan Inventory Intensity Terhadap Tax Avoidance Titik Mildawati Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 7(1), 1-11.
- Astari, N. P. N., Mendra, N. P. Y., & Adiyadnya, M. S. P. (2017). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Leverage, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance*. 1-14.
- Awaloedin, D. . . (2020). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di BEI Periode 2014-2018). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 8(2).
- Butje, S., & Tjondro, E. (2014). Pengaruh Karakteristik Eksekutif dan Koneksi Politik Terhadap Tax Avoidance. *Tax & Accounting Review*, 4(1), 1-9.
- Dewi, Ni Nyoman Kristiana; Jati, I. K. (2014). *Pengaruh karakter eksekutif, karakteristik perusahaan, dan dimensi tata kelola perusahaan yang baik pada tax avoidance di bursa efek indonesia*. 2, 249-260.
- Dewinta, I., & Setiawan, P. (2016). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 14(3), 1584-1615.
- Fabiana, M. F. (2019). *pengaruh corporate social responsibility (CSR), profitailitas dan sales growth terhadap Tax avoidance*.
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25, Edisi Kesembilan. In *Seminar Nasional Hasil Penelitian-Stimik Handayani Denpasar* (Issue September). Universitas Diponegoro.
- Goodpaster, K. E. (1988). Business ethics and stakeholder theory. *Corporate Social Responsibility*, 145-174.
- Jensen, C., Company, P., & Meckling, H. (1976). *Theory Of The Firm : Managerial Behavior , Agency Costs And Ownership Structure I . Introduction and summary In this paper WC draw on recent progress in the theory of ( 1 ) property rights , firm . In addition to tying together elements of the theory of e. 3, 305-360*.
- Kartana, I. W., & Wulandari, N. G. A. S. (2018). Pengaruh Karakter Eksekutif, Karakteristik Perus-Ahaan Dan Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 10(1), 1-13.
- Kartikasari. (2019). Kasus penghindaran pajak yang terjadi di tahun 2019 dilakukan oleh PT. Adaro Energy Tbk. *Galang Tanjung*, 2504, 1-9.
- Low, A. (2006). "Managerial Risk-Taking Behavior and Equity-Based Compensation". Fisher College of Business Working Paper, 03-003. Mills, L dan K. Newberry. 2001. The Influence of Tax and Nontax Costs on Book-Tax Reporting Differences. *The Journal of the American Taxation Association*, 23(1), 1-19.
- Maharani, G. A. C., & Suardana, K. A. (2014). *Pengaruh Corporate Governance , Profitabilitas Dan Karakteristik Eksekutif Pada Tax Avoidance Perusahaan Manufaktur Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana ( Unud ), Bali , Indonesia Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana ( Unud ), Bali . 2, 525-539*.
- Maryam, S., & Dewanti, Y. R. (2022). Pengaruh Profitabilitas Dan Kepemilikan Keluarga Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Ilmiah Publik*, 10(2), 210-220.

- Nora Hilmia, P. (2019). Leverage, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Proporsi Komisaris Independen Dan Kualitas Audit Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016). *Carbohydrate Polymers*, 6(1), 5-10.
- Nurmadina, S., Tikollah, M. R., & Idrus, M. (2020). Pengaruh Profitabilitas Dan Kepemilikan Institusional Terhadap Pehindaran Pajak Pada Perusahaan Sektor Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Molecules*, 2(1), 1-12.
- Oktamawati, M. (2017). Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 15(1), 23-40.
- Rusli, D., Hitijahubessy, W. I., & Sulistiyowati, S. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode 2017-2020. *Jurnal STEI Ekonomi*, 31(02), 01-10.
- Sukartha, I. M., & Singly, C. (2015). *Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, Leverage Dan Sales Growth Pada Tax Avoidance Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Bali, Indonesia* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Bali, Indonesia Dari uraian. 1, 47-62.
- Wahyuni, T., & Wahyudi, D. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Sales Growth, dan Kualitas Audit Terhadap Tax Avoidance. *Kompak: Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, 14(2), 394-403.