



Pengaruh Nilai Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan Dan Risiko Bisnis Terhadap Penghindaran Pajak

Steven¹, Wiwit Setyawati²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Pamulang, Indonesia

Article Info

Article history:

Received Februari 27, 2026
Revised Februari 28, 2026
Accepted Maret 3, 2026

Kata Kunci:

Nilai Perusahaan,
Pertumbuhan Penjualan,
Risiko Bisnis,
Penghindaran Pajak,
Sektor Teknologi

Keywords:

*Firm Value,
Sales Growth,
Business Risks,
Tax Avoidance,
Sector Technology*

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk menguji secara empiris dampak nilai perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan risiko bisnis terhadap praktik penghindaran pajak. Menggunakan metode kuantitatif, data bersumber dari laporan keuangan sekunder perusahaan sektor teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) rentang tahun 2019–2024. Melalui teknik *purposive sampling*, terpilih 19 perusahaan yang memenuhi kriteria selama enam tahun observasi. Data dianalisis menggunakan regresi data panel dan uji hipotesis melalui perangkat lunak Eviews 13. Temuan studi menunjukkan bahwa meski ketiga variabel independen berpengaruh secara simultan, secara parsial hanya pertumbuhan penjualan yang memiliki dampak signifikan terhadap penghindaran pajak. Sebaliknya, nilai perusahaan dan risiko bisnis tidak memperlihatkan pengaruh yang berarti.

ABSTRACT

This study was conducted to empirically examine the impact of firm value, sales growth, and business risk on tax avoidance practices. Using quantitative methods, data were sourced from secondary financial reports of technology sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period 2019–2024. Through purposive sampling, 19 companies were selected that met the criteria over six years of observation. The data were analyzed using panel data regression and hypothesis testing using Eviews 13 software. The study findings indicate that although all three independent variables have a simultaneous effect, only sales growth has a significant partial impact on tax avoidance. Conversely, firm value and business risk do not show a significant effect.

This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.



Corresponding Author:

Steven
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang,
Pamulang, Indonesia
Email: xiaostevenlin@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Dalam kemajuan era globalisasi modern yang semakin berkembang saat ini, persaingan perekonomian dunia tidak hanya dipengaruhi oleh sektor riil saja, namun juga finansial, Hal ini

kemudian membuat sistem perekonomian modern menjadi sangat rapuh, dimana proses krisis ekonomi akan terjadi secara berkala. dan kondisi ekonomi suatu negara memiliki dampak yang signifikan terhadap perilaku perusahaan, terutama dalam hal pengelolaan pajak. Dalam situasi ekonomi yang tidak diharapkan, perusahaan sering kali menghadapi tekanan untuk mempertahankan profitabilitas dan daya saing nya. Hal ini mendorong mereka untuk mencari strategi yang efektif, termasuk penghindaran pajak atau *Tax Avoidance*, sebagai upaya untuk mengoptimalkan suatu keuntungan.

Pembangunan nasional merupakan suatu proses yang berlangsung secara berkesinambungan dengan tujuan utama meningkatkan kesejahteraan masyarakat, baik dari aspek material maupun spiritual. Dalam mendukung pelaksanaan pembangunan tersebut, pajak memegang peranan yang sangat strategis sebagai sumber utama penerimaan negara, dengan kontribusi sekitar 70% dari total pendapatan negara. Tanpa penerimaan pajak, berbagai aktivitas pemerintahan seperti pembangunan infrastruktur, peningkatan kualitas pendidikan, pelayanan kesehatan, serta program kesejahteraan sosial akan mengalami hambatan yang signifikan. Penerimaan pajak digunakan untuk membiayai belanja pegawai, pembangunan fasilitas umum, serta berbagai proyek strategis lainnya yang berdampak langsung terhadap kehidupan masyarakat. Oleh karena itu, keberadaan pajak menjadi elemen fundamental dalam menopang keberlangsungan pembangunan nasional (Rahman, 2019).

Di sisi lain, dalam praktiknya masih terdapat berbagai bentuk perlawanan terhadap kewajiban perpajakan, salah satunya melalui penghindaran pajak (*tax avoidance*). Praktik ini sering dikaitkan dengan penerapan strategi perencanaan pajak yang bersifat agresif. Siti Aisyah (2020) menjelaskan bahwa perusahaan kerap memanfaatkan celah regulasi, seperti perbedaan tarif pajak antarnegara atau pembentukan struktur bisnis yang kompleks, untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan. Kebijakan terkait strategi perpajakan tersebut umumnya dipengaruhi oleh karakteristik pimpinan perusahaan, yang dapat bersifat *risk taker* maupun *risk averse*, sehingga memengaruhi tingkat keberanian perusahaan dalam mengambil keputusan terkait pengelolaan pajak.

Sebagai upaya memperkuat sistem perpajakan nasional, pemerintah Indonesia menerbitkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP). Regulasi ini merupakan bagian dari reformasi perpajakan yang bertujuan untuk menciptakan sistem perpajakan yang lebih adil, transparan, akuntabel, dan efisien. Melalui berbagai penyesuaian kebijakan dan penyempurnaan regulasi, pemerintah berharap dapat meningkatkan kepatuhan wajib pajak, mengoptimalkan penerimaan negara, serta mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

Sesuai dengan Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (KUP), pajak merupakan iuran wajib individu atau entitas bisnis kepada negara yang bersifat mengikat secara hukum. Kewajiban ini dilakukan tanpa adanya imbal balik langsung dari pemerintah, di mana alokasi dananya ditujukan sepenuhnya untuk pembiayaan negara demi mencapai kesejahteraan masyarakat secara luas. Meskipun demikian, kesadaran dan tanggung jawab wajib pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakan belum sepenuhnya optimal. Hal ini tercermin dari masih ditemukannya berbagai bentuk perlawanan terhadap pajak, termasuk praktik penghindaran pajak yang dilakukan untuk mengurangi beban pajak secara legal namun tidak sejalan dengan semangat kepatuhan.

Indonesia mempunyai kasus mengenai nilai perusahaan, pertumbuhan penjualan dan risiko bisnis yaitu terjadi pada perusahaan PT. Elang Mahkota Teknologi Tbk (EMTK) dan PT. Goto Gojek Tokopedia Tbk (GOTO). EMTK adalah salah satu konglomerat besar yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, yang bergerak di berbagai sektor, termasuk sektor teknologi digital dan percetakan. perusahaan ini sangat dipengaruhi oleh portofolio besar mereka, yang mencakup stasiun televisi seperti (SCTV, Indosiar), platform e-commerce (Bukalapak), serta layanan periklanan teknologi digital. Dengan berbagai anak perusahaan ini, EMTK memiliki posisi yang kuat di pasar, meskipun bagian dari bisnis percetakan tradisional (seperti penerbitan surat kabar dan majalah) mengalami penurunan seiring teknologi digitalisasi yang semakin berkembang. Pertumbuhan Pendapatan dan Proyeksi Sebagai perusahaan yang sudah terdiversifikasi, EMTK memiliki pendapatan yang cukup stabil berkat sumber-

sumbernya yang berbeda. Namun, pendapatan dari media tradisional dan percetakan cenderung mengalami penurunan. perusahaan ini, melalui anak usahanya seperti Bukalapak, berupaya meningkatkan pendapatan dari sektor teknologi digital, yang mengarah pada perubahan besar dalam struktur pendapatan perusahaan dalam jangka panjang. Kemudian perusahaan juga bergantung pada kinerja sektor *e-commerce* dan platform teknologi digital mereka yang berkembang pesat. artikel berita keuangan yang mengutip Laporan Keuangan resmi perusahaan pada periode tersebut. Sumber. www.cnbcindonesia.com.

Meskipun secara keseluruhan mungkin tampak positif, pengurangan ketergantungan pada media tradisional dan peralihan ke teknologi digital berarti bahwa EMTK berisiko mengalami fluktuasi nilai pasar karena transisi tersebut. Selain itu, sektor percetakan yang menurun dapat menurunkan kontribusi terhadap pendapatan mereka, yang mempengaruhi valuasi perusahaan secara keseluruhan. PT. Elang Mahkota Teknologi Tbk. (EMTK) menghadapi tantangan signifikan terkait penghindaran pajak yang berdampak pada nilai perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan risiko bisnis. Praktik penghindaran pajak dapat merugikan reputasi perusahaan dan mengurangi kepercayaan investor, yang berpotensi menurunkan nilai saham. Meskipun mengalami pertumbuhan penjualan yang positif, isu pajak dapat mengganggu laporan laba bersih dan menarik perhatian negatif dari pasar.

Selain itu, risiko bisnis meningkat seiring dengan kemungkinan audit pajak yang lebih ketat, yang dapat meningkatkan biaya operasional dan mengalihkan fokus manajemen dari inovasi. Oleh karena itu, EMTK perlu meningkatkan transparansi dan kepatuhan pajak untuk memperkuat posisi pasar dan menjaga reputasi. Isu-isu ini sudah mulai muncul sejak beberapa tahun terakhir, terutama dalam masa transisi digital yang semakin pesat di Indonesia, yang terlihat signifikan sekitar tahun 2018 hingga 2023. **Sumber** laporan tahunan dan kebijakan pajak dan <https://www.indopremier.com/ipotnews>. <https://www.idx.co.id>.

Kemudian pada perusahaan PT. Goto Gojek Tokopedia Tbk (GOTO) bergerak di sektor teknologi, GOTO dibentuk pada tahun 2021 melalui merger Gojek, layanan transportasi online, dan Tokopedia, platform *e-commerce*. Merger ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem digital yang komprehensif. Sejak awal, GOTO menghadapi kritik terkait struktur pajak dan kepatuhan pajaknya. Meskipun mereka beroperasi di Indonesia dan menciptakan pendapatan yang signifikan, ada kekhawatiran bahwa praktik perpajakan mereka tidak sepenuhnya sesuai dengan regulasi yang berlaku. Praktik penghindaran pajak sering kali melibatkan pemindahan laba ke negara dengan tarif pajak lebih rendah, sehingga mengurangi jumlah pajak yang dibayarkan di Indonesia. Penghindaran pajak dapat menurunkan kepercayaan investor, yang pada gilirannya dapat merugikan nilai perusahaan. Ketika investor merasa ragu terhadap kepatuhan pajak perusahaan, mereka mungkin enggan untuk berinvestasi, yang dapat memengaruhi harga saham.

Kemudian Masalah reputasi yang terkait dengan penghindaran pajak dapat menciptakan stigma negatif, yang berdampak pada daya tarik perusahaan di mata investor dan pelanggan. Meskipun GOTO menunjukkan pertumbuhan penjualan yang kuat, penghindaran pajak dapat mengganggu strategi pertumbuhan jangka panjang. Ketidakpastian seputar kepatuhan pajak dapat mengalihkan fokus manajemen dari inovasi dan pengembangan produk ke masalah regulasi dan audit pajak. Risiko audit pajak dapat menambah biaya operasional dan memengaruhi margin laba. Penghindaran pajak meningkatkan risiko bisnis karena dapat mengakibatkan sanksi atau denda dari pemerintah. Audit pajak yang berkepanjangan dapat menyebabkan gangguan pada operasi sehari-hari. Ketidakpastian dalam kebijakan pajak juga dapat menciptakan tantangan bagi perusahaan dalam merencanakan strategi bisnis jangka panjang. dipublikasikan di situs resmi goto dan diliput oleh media seperti Bloomberg Technoz dan RM.ID. <https://www.gotocompany.com/news>.

Kasus penghindaran pajak yang berkaitan dengan PT. Goto Gojek Tokopedia Tbk (GOTO) menunjukkan bahwa ada hubungan yang kompleks antara kepatuhan pajak, nilai perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan risiko bisnis. Meskipun perusahaan ini mampu menunjukkan pertumbuhan

yang baik, isu pajak yang tidak teratasi dapat menciptakan risiko jangka panjang yang signifikan bagi stabilitas dan keberlanjutan bisnis mereka. Untuk mengatasi tantangan ini, GOTO perlu berkomitmen pada transparansi dan kepatuhan pajak guna memperkuat reputasi dan daya saing di industri teknologi. Sumber Journal of Economics Kompas TV dan Sumber: Analisis Kinerja Keuangan PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk Periode 2020 - 2024: Pendekatan Analisis Vertikal dan Horizontal | Journal of Innovative and Creativity.

Rego (2017) mendefinisikan penghindaran pajak (*tax avoidance*) sebagai implementasi strategi perencanaan pajak yang sah secara hukum untuk meminimalkan beban pajak penghasilan wajib pajak. Di sisi lain, Desai & Dharmapala memandang praktik ini sebagai bentuk penyalahgunaan fasilitas perlindungan pajak (*tax shelter*). Hal ini berbeda secara fundamental dengan penggelapan pajak (*tax evasion*) yang bersifat ilegal. Perbedaan utamanya terletak pada aspek legalitas; *tax evasion* melibatkan pelanggaran hukum yang disengaja atau manipulasi aturan demi mengurangi kewajiban pajak, yang mana tindakan tersebut dilarang dalam regulasi perpajakan. Kemudian penghindaran pajak adalah tindakan mengambil keuntungan pada kesempatan yang ada dalam peraturan perpajakan untuk mengurangi kewajiban pajak, banyak upaya yang dapat dilakukan salah satunya mempertimbangkan beberapa faktor seperti nilai perusahaan, pertumbuhan penjualan dan risiko bisnis. Selain menjadi faktor penentu ketiga komponen tersebut juga dapat memberikan dampak terhadap Penghindaran pajak.

Zucman [2] Penghindaran pajak merupakan praktik di mana perusahaan merencanakan aktivitas bisnisnya untuk meminimalkan kewajiban pajak secara legal. Di tengah tantangan perekonomian global, seperti tekanan pasar dan perubahan kebijakan perpajakan, perusahaan harus mempertimbangkan nilai perusahaan dan pertumbuhan penjualan sebagai faktor penting. Nilai perusahaan, yang sering diukur melalui kapitalisasi pasar dan kinerja finansial, mencerminkan ekspektasi investor terhadap potensi keuntungan di masa depan. Sementara itu, pertumbuhan penjualan menjadi indikator penting dari kinerja operasional dan daya saing perusahaan itu sendiri. Di sisi lain, risiko bisnis yang tinggi, yang dapat disebabkan oleh ekonomi, perubahan regulasi, atau persaingan yang ketat, dapat mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak. perusahaan yang beroperasi dalam lingkungan dengan risiko tinggi mungkin lebih cenderung menggunakan strategi penghindaran pajak sebagai langkah mitigasi untuk melindungi aset dan meningkatkan nilai perusahaan.

Siti Aisyah [3] menjelaskan praktik penghindaran pajak merupakan praktik yang berkaitan dengan penggunaan strategi perencanaan pajak yang agresif. Ia menekankan bahwa perusahaan sering kali melakukan penghindaran pajak dengan memanfaatkan perbedaan tarif pajak antar negara atau dengan menggunakan struktur bisnis yang kompleks. Kepatuhan maupun praktik perpajakan pada wajib pajak badan umumnya dipengaruhi oleh kebijakan yang ditetapkan oleh pimpinan perusahaan. Sebagai pengambil keputusan strategis, pimpinan perusahaan memiliki peran sentral dalam menentukan arah dan kebijakan, termasuk dalam pengelolaan kewajiban perpajakan. Setiap pemimpin memiliki karakteristik yang berbeda-beda dalam menghadapi risiko. Ada pimpinan yang cenderung bersifat *risk taker*, yaitu berani mengambil keputusan dengan tingkat risiko yang tinggi demi memperoleh keuntungan yang lebih besar. Sebaliknya, terdapat pula pimpinan yang bersifat *risk averse*, yaitu lebih berhati-hati dan cenderung menghindari keputusan yang berisiko tinggi. Karakteristik kepemimpinan tersebut dapat tercermin dari tingkat risiko bisnis perusahaan dan turut memengaruhi kebijakan yang berkaitan dengan strategi perpajakan yang diterapkan. Pertama risiko terbesar datang dari ketergantungan terhadap sektor percetakan tradisional, yang semakin tergerus oleh teknologi digital, serta tantangan persaingan yang semakin ketat dalam media digital dan periklanan online. Seiring dengan tren digitalisasi, kedua perusahaan berusaha meningkatkan nilai mereka dengan memaksimalkan potensi teknologi digital, meskipun sektor percetakan mengalami penurunan kontribusi terhadap total pendapatan mereka.

Dengan demikian perusahaan teknologi telah menjadi pilar utama dalam pertumbuhan ekonomi global, terutama di era teknologi digital saat ini, dengan inovasi yang terus-menerus dan model bisnis

yang dinamis, sektor ini tidak hanya berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas, tetapi juga menciptakan lapangan kerja baru dan mendorong industri lainnya. Namun seiring dengan pertumbuhan yang pesat, tantangan yang dihadapi perusahaan-perusahaan ini juga semakin kompleks, terutama dalam pengelolaan pajak. Penghindaran pajak, yang merujuk pada praktik perencanaan pajak yang bertujuan untuk mengurangi kewajiban pajak secara legal, telah menjadi salah satu strategi yang banyak dipilih oleh perusahaan-perusahaan di sektor teknologi. Hal ini tidak terlepas dari nilai perusahaan yang tinggi dan pertumbuhan penjualan yang signifikan, yang sering kali mendorong perusahaan untuk mencari cara-cara efisien dalam pengelolaan pajak atau melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*).

Berdasarkan teori dari Maulinda [4], nilai perusahaan adalah refleksi dari apresiasi pasar terhadap kinerja manajemen, di mana harga saham menjadi indikator utamanya. Semakin tinggi harga saham, semakin besar nilai perusahaan dan tingkat kemakmuran pemegang saham yang dihasilkan. Untuk menguantifikasi hal ini, penelitian menggunakan rasio *Price to Book Value* (PBV) sebagai alat ukur perbandingan harga pasar terhadap nilai buku saham. Karena tujuan fundamental setiap perusahaan adalah memaksimalkan nilainya, maka pertumbuhan harga saham yang stabil menjadi representasi kesuksesan jangka panjang perusahaan di mata investor.

Yustinus Prastowo, (2022) Pertumbuhan penjualan merupakan indikator penting untuk menilai kinerja perusahaan, terutama dalam konteks pemulihan ekonomi paska pandemi covid 19 pada tahun 2019 lalu. Ia menekankan bahwa perusahaan yang mampu beradaptasi dengan perubahan kebutuhan konsumen, seperti digitalisasi, cenderung mengalami pertumbuhan penjualan yang lebih baik. Pertumbuhan penjualan didefinisikan sebagai rasio antara selisih penjualan tahun ini dengan penjualan tahun lalu, dibagi dengan penjualan tahun lalu. Konsep ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak hanya mencerminkan keberhasilan investasi di masa lalu, tetapi juga dapat digunakan untuk memprediksi pertumbuhan di masa depan. Penjualan merupakan salah satu indikator yang mencerminkan keberhasilan investasi dan strategi perusahaan pada periode sebelumnya. Tingkat penjualan yang dicapai dapat digunakan sebagai dasar untuk memproyeksikan pertumbuhan perusahaan di masa mendatang, karena menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasarnya. Selain itu, pertumbuhan penjualan juga menjadi indikator tingkat permintaan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan serta mencerminkan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan, semakin besar pula peluang perusahaan untuk memperkuat posisi kompetitif dan meningkatkan kinerja keuangannya di masa depan.

Menurut Yustinus Prastowo, (2022) risiko bisnis merupakan tidak hanya terkait dengan kawasan pasar, tetapi juga mencakup risiko operasional dan risiko reputasi. Ia menekankan pentingnya manajemen risiko yang komprehensif untuk mengidentifikasi dan mengurangi potensi dampak negatif terhadap perusahaan. Risiko bisnis merupakan tingkat ketidakpastian yang melekat pada aktivitas operasional perusahaan. Risiko ini timbul dari kemungkinan fluktuasi pendapatan akibat perubahan permintaan pasar, harga input, maupun harga jual produk. Perusahaan yang tidak menggunakan utang dalam struktur pendanaannya pada dasarnya hanya menghadapi risiko bisnis tanpa tambahan risiko finansial. Risiko bisnis akan cenderung lebih rendah apabila permintaan terhadap produk relatif stabil, harga input dan output tidak mengalami perubahan signifikan, perusahaan memiliki fleksibilitas dalam menyesuaikan harga ketika terjadi kenaikan biaya, serta proporsi biaya variabel lebih besar dibandingkan biaya tetap. Dalam kondisi risiko bisnis yang rendah, perusahaan memiliki kapasitas yang lebih besar untuk menanggung penggunaan utang sehingga rasio utang optimalnya cenderung lebih tinggi.

Sebaliknya, risiko bisnis juga dapat dipahami sebagai potensi ketidakmampuan perusahaan dalam membiayai kegiatan operasionalnya akibat ketidakstabilan pendapatan. Perusahaan dengan tingkat risiko bisnis yang tinggi umumnya lebih berhati-hati dalam menentukan sumber pendanaan. Perusahaan tersebut cenderung menghindari penggunaan utang karena beban bunga dapat memperbesar kemungkinan terjadinya kesulitan keuangan. Oleh karena itu, perusahaan dengan risiko bisnis tinggi

biasanya lebih mengutamakan pendanaan internal, seperti laba ditahan, dibandingkan dengan pendanaan eksternal melalui utang maupun penerbitan saham baru. Selain itu, risiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan teknologi, seperti fluktuasi pasar, perubahan regulasi, dan persaingan yang ketat, mempengaruhi Keputusan mereka dalam hal penghindaran pajak, perusahaan yang beroperasi dalam lingkungan yang tidak pasti sering kali mengambil langkah-langkah agresif untuk melindungi profitabilitas mereka, yang dapat mencakup strategi penghindaran pajak. Dalam hal ini peneliti menemukan betapa pentingnya penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan risiko bisnis dalam sebuah perusahaan. Sehingga manajemen berusaha melakukan segala hal untuk melakukan penghindaran pajak, yaitu menaikan nilai perusahaan, meningkatkan pertumbuhan penjualan dan mencegah risiko bisnis pada perusahaan.

2. METODE

Jenis penelitian merupakan salah satu tahapan penting dalam proses penelitian yang berfungsi sebagai dasar dalam menentukan cara pengamatan terhadap objek serta metode pengumpulan data yang digunakan. Penentuan jenis penelitian akan memengaruhi desain penelitian, teknik analisis data, serta penarikan kesimpulan. Berdasarkan penggolongan menurut pendekatannya, penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada pengujian hubungan antarvariabel melalui pengukuran data numerik dan analisis statistik, sehingga memungkinkan peneliti memperoleh kesimpulan yang bersifat objektif dan terukur. Menurut [6] “Metodoogi penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme*. Metode ini digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu dengan teknik pengambilan sampel yang umumnya dilakukan secara *random*.”

Studi kuantitatif ini dirancang untuk menguji pengaruh nilai perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan risiko bisnis terhadap penghindaran pajak secara empiris. Objek penelitian ini adalah perusahaan sektor teknologi di BEI dengan periode observasi 2019–2024. Dengan memanfaatkan data sekunder dari laporan keuangan tahunan yang telah diaudit, penelitian ini menjamin objektivitas dan validitas informasi. Analisis ini bertujuan untuk melihat sejauh mana variabel-variabel independen tersebut mampu menjelaskan fenomena penghindaran pajak pada sektor terkait.

2.1 Operasional Variabel Penelitian

Penelitian ini melibatkan dua jenis variabel, yaitu variabel independen (bebas) dan variabel dependen (terikat). Variabel independen dalam penelitian ini terdiri atas nilai perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan risiko bisnis. Sementara itu, variabel dependen yang digunakan adalah penghindaran pajak. Variabel independen berfungsi sebagai faktor yang diduga memengaruhi atau menjelaskan perubahan pada variabel dependen.

Menurut [6], variabel penelitian merupakan segala sesuatu yang berbentuk apa pun yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi mengenai hal tersebut, yang selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam penarikan kesimpulan. Dalam konteks penelitian ini, kedua jenis variabel tersebut digunakan untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Masing-masing variabel akan dijelaskan melalui definisi operasional serta metode pengukurannya, guna memastikan kejelasan konsep dan ketepatan dalam proses analisis data.

2.2 Populasi dan Sampel Penelitian

2.2.1 Populasi

Populasi dalam studi ini merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari subjek dengan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh peneliti. Sebagai representasi keseluruhan sasaran yang diteliti, populasi ini menjadi tempat diberlakukannya hasil akhir penelitian. Peneliti menetapkan perusahaan

manufaktur sektor teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019–2024 sebagai populasi penelitian.

2.2.2 Sampel

Untuk mewakili populasi yang ada, peneliti mengambil sampel yang mencakup sebagian jumlah dan karakteristik dari populasi tersebut. Melalui *purposive sampling*, sampel dipilih berdasarkan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh peneliti agar hasil penelitian tetap representatif. Definisi *purposive sampling* sendiri merujuk pada pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan khusus guna memperoleh data yang sesuai dengan tujuan penelitian. Dengan metode ini, data yang terkumpul diharapkan benar-benar relevan dan efektif dalam memecahkan permasalahan yang sedang dikaji.

2.3 Teknik Pengumpulan Data

2.3.1 Sumber Data

Studi pustaka (*library research*) merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui penelaahan berbagai sumber tertulis, seperti buku, jurnal ilmiah, literatur, catatan, serta laporan yang relevan dengan permasalahan penelitian. Teknik ini bertujuan untuk memperoleh landasan teori, konsep, serta temuan penelitian terdahulu yang dapat mendukung analisis dan pembahasan dalam penelitian.

Melalui studi pustaka, peneliti mengkaji berbagai referensi yang berkaitan dengan topik yang diteliti guna memperkuat kerangka konseptual dan argumentasi ilmiah. Dengan demikian, teknik ini membantu peneliti dalam memahami teori-teori yang relevan, mengidentifikasi kesenjangan penelitian, serta merumuskan hipotesis secara lebih terarah dan sistematis.

Dengan demikian studi pustaka dalam penelitian ini adalah didapatkan dari catatan, buku-buku, majalah, serta berupa laporan keuangan publikasi perusahaan sektor teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), laporan pemerintah, artikel-artikel sebagai sumber teori.

2.3.2 Metode Pengumpulan Data

Metode observasi diterapkan untuk menghimpun data melalui pengamatan langsung dan pencatatan sistematis terhadap objek sasaran. Menurut pandangan Nana Sudjana serta Sutrisno Hadi, esensi dari observasi adalah proses mengamati dan mendokumentasikan fenomena yang sedang dikaji secara terencana agar data yang diperoleh bersifat objektif. Pada penelitian ini, prosedur observasi dilakukan melalui peninjauan mendalam terhadap laporan publikasi keuangan dan laporan tahunan emiten sektor teknologi di BEI periode pengamatan. Sumber data primer untuk observasi ini berasal dari laman resmi www.idx.co.id, yang menjamin ketersediaan informasi yang transparan dan sah secara hukum.

2.4 Teknik Analisis Data

Menurut [6], teknik analisis data merupakan suatu proses yang dilakukan untuk mengorganisasi, mengolah, serta menganalisis data yang telah dikumpulkan dalam penelitian sehingga menghasilkan informasi yang relevan guna menjawab rumusan masalah dan mencapai tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, teknik analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif, yaitu analisis yang menitikberatkan pada pengujian hipotesis melalui pendekatan statistik. Analisis kuantitatif bertujuan untuk menjelaskan hubungan serta pengaruh antarvariabel penelitian secara terukur dan objektif. Data yang dianalisis merupakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan perusahaan sektor teknologi selama periode 2019–2024.

Penelitian ini menggunakan analisis regresi data panel dengan pertimbangan bahwa data yang digunakan merupakan kombinasi antara data *cross section* (beberapa perusahaan) dan data *time series* (beberapa periode waktu). Regresi data panel dipilih karena mampu memberikan hasil estimasi yang lebih akurat dengan mempertimbangkan dimensi waktu dan individu secara simultan.

Dalam proses pengolahan data, penelitian ini memanfaatkan Microsoft Office Excel 2019 dan perangkat lunak statistik EViews versi 13. Microsoft Excel digunakan untuk menghitung dan mengolah data sekunder awal, khususnya dalam perhitungan variabel-variabel penelitian. Selanjutnya, pengujian hipotesis dan analisis lanjutan dilakukan menggunakan EViews 13. Sebelum melakukan pengujian regresi, terlebih dahulu dilakukan analisis statistik deskriptif untuk memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian, seperti nilai minimum, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pengaruh Nilai Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Dan Risiko Bisnis Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Penghindaran Pajak.

Hasil uji F menunjukkan bahwa Nilai Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Risiko Bisnis secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak ($F_{hitung} > F_{tabel}$; $Sig. < 0,05$). Oleh karena itu, hipotesis H_{4} diterima, mengindikasikan bahwa secara simultan ketiga faktor tersebut menjadi determinan penting dalam memprediksi tingkat penghindaran pajak di sektor terkait.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Hidayat, Wahyu (2018) serta Septriani, D., dan Arianti, B. F. [7], yang menyatakan bahwa kombinasi faktor internal perusahaan dapat memengaruhi kebijakan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak.

Penghindaran pajak dapat dipahami sebagai upaya perusahaan untuk meminimalkan pajak terutang melalui skema atau strategi yang masih berada dalam koridor peraturan perundang-undangan perpajakan. Strategi ini merupakan bagian dari kebijakan manajemen dalam mengelola beban perusahaan agar tetap efisien. Ketika perusahaan mampu menekan beban pajak, maka total beban yang harus ditanggung perusahaan akan berkurang. Mengingat beban merupakan komponen pengurang laba, semakin kecil beban yang dikeluarkan, maka semakin besar laba bersih yang dapat diperoleh perusahaan. Peningkatan laba tersebut pada akhirnya dapat meningkatkan minat investor terhadap saham perusahaan, karena laba yang tinggi sering kali menjadi indikator kinerja dan prospek perusahaan yang baik di masa mendatang. Semakin tinggi minat investor akan suatu saham maka harga saham akan mengalami kenaikan karena jumlah saham yang beredar di Masyarakat terbatas.

Pertumbuhan penjualan atau *sales growth* merupakan suatu metode yang digunakan perusahaan untuk mengetahui berapa peningkatan penjualan produk dalam periode tertentu. Pertumbuhan ekonomi perusahaan dapat dikatakan berhasil atau tidaknya berdasarkan dari peningkatan yang diperoleh atau laba yang diperoleh dari hasil penjualan.

Dalam pertumbuhan penjualan perusahaan jika penjualan tidak mengalami kenaikan, maka kemungkinan investor dan mitra bisnis tidak bisa mendapatkan keuntungan dari pembagian *profit*, atau bahkan tidak mendapatkan tingkat pengembalian investasi (ROI) yang sesuai. Risiko Bisnis adalah sebuah ancaman yang dapat merugikan suatu perusahaan. Risiko bisnis pasti selalu ada di setiap bisnis maupun perusahaan. Risiko bisnis juga dapat dikatakan sebagai sebuah konsekuensi negatif atau akibat aktivitas suatu perusahaan yang mengharapkan keuntungan. Risiko bisnis dapat dihindari dan ada juga tidak dapat dihindari tetapi bisa diminimalisir. Maka pada penelitian ini, indikator yang digunakan untuk mengukur risiko bisnis adalah dengan menghitung *earning before interest and tax* atau total *aktiva /asset*.

3.2 Pengaruh Nilai Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak

Pengujian hipotesis pertama H_{a1} menunjukkan bahwa Nilai Perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap Penghindaran Pajak. Hal ini didasarkan pada nilai koefisien regresi sebesar 0,124441 dengan tingkat signifikansi 0,4688, yang melampaui ambang batas $\alpha = 0,05$. Akibatnya, H_{a1} ditolak, mengindikasikan bahwa fluktuasi nilai perusahaan tidak secara signifikan memengaruhi kebijakan pajak entitas. Temuan ini memperkuat studi terdahulu oleh Maria Selfiana Habu dan Sapta Setia Darma [8], serta Nanik Lestari dan Selvy Agita Ningrum (2018). Secara teoretis, meskipun nilai perusahaan merefleksikan harga jual entitas, nilai pasar surat berharga, dan kepercayaan investor terhadap prospek masa depan, karakteristik tersebut ternyata tidak menjadi penentu utama dalam strategi penghindaran pajak perusahaan.

Namun demikian, dalam konteks penelitian ini, tinggi rendahnya nilai perusahaan yang tercermin dari persepsi pasar tidak terbukti memengaruhi praktik penghindaran pajak. Hal ini dapat dijelaskan melalui teori agensi (agency theory), yang menggambarkan adanya hubungan antara pemegang saham (principal) dan manajer (agent). Manajemen sebagai pengelola perusahaan cenderung berfokus pada upaya peningkatan laba dengan menekan beban, termasuk beban pajak. Di sisi lain, investor sebagai pemegang saham lebih memperhatikan tingkat laba yang dihasilkan perusahaan karena berkaitan dengan potensi dividen yang akan diterima.

Selain itu, investor juga dapat mempertimbangkan risiko yang timbul akibat praktik penghindaran pajak. Perusahaan yang terindikasi melakukan penghindaran pajak berpotensi mendapatkan perhatian khusus dari otoritas perpajakan dan menghadapi risiko pemeriksaan serta sanksi apabila terbukti melanggar ketentuan. Risiko tersebut dapat menimbulkan biaya tambahan yang justru merugikan perusahaan dalam jangka panjang. Oleh karena itu, berdasarkan perspektif teori agensi, tidak adanya pengaruh Nilai Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak dalam penelitian ini dapat dipahami sebagai bentuk pertimbangan rasional antara kepentingan manajemen dan ekspektasi investor terhadap stabilitas serta keberlanjutan kinerja perusahaan.

3.3 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak

Variabel Pertumbuhan Penjualan terbukti berpengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak (Koef. -0,448569; Sig.0,0031 < 0,05), sehingga hipotesis H_{a2} diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa laju pertumbuhan penjualan merupakan variabel krusial yang secara statistik memengaruhi kecenderungan perusahaan dalam melakukan perencanaan pajak untuk meminimalkan kewajibannya.

Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap penghindaran pajak, sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan Nadya, B., & Purnamasari, D. (2021), Safirra Salsa Nabilla, Imam ZulFikri 2018 dan Heru Harmadi Sudiby, (2022). Pertumbuhan penjualan adalah Pertumbuhan penjualan atau *sales growth* merupakan suatu metode yang digunakan Perusahaan untuk mengetahui berapa peningkatan penjualan produk dalam periode tertentu. Pertumbuhan ekonomi perusahaan dapat dikatakan berhasil atau tidaknya berdasarkan dari peningkatan yang diperoleh atau laba yang diperoleh dari hasil penjualan. Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu indikator penting dalam menilai kinerja dan prospek perusahaan. Apabila penjualan tidak mengalami peningkatan, maka potensi perusahaan dalam menghasilkan laba juga dapat terhambat. Kondisi tersebut berimplikasi pada berkurangnya peluang investor dan mitra bisnis untuk memperoleh keuntungan dari pembagian laba, bahkan dapat menyebabkan tingkat pengembalian investasi (*return on investment*) tidak sesuai dengan yang diharapkan. Oleh karena itu, pertumbuhan penjualan menjadi faktor yang diperhatikan oleh para pemangku kepentingan dalam mengevaluasi keberlanjutan usaha perusahaan.

Beberapa penelitian terdahulu telah mengkaji pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak. Safirra Salsa Nabilla dan Imam Zul Fikri (2018) menemukan bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, yang menunjukkan bahwa peningkatan aktivitas penjualan dapat menjadi indikator adanya strategi pengelolaan pajak

tertentu. Sementara itu, penelitian yang dilakukan oleh Heru Harmadi Sudiby (2022) menunjukkan hasil yang berbeda, yaitu bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung lebih berhati-hati dalam melakukan praktik penghindaran pajak, kemungkinan karena ingin menjaga reputasi dan kepercayaan pemangku kepentingan.

3.4 Pengaruh Risiko Bisnis terhadap Penghindaran Pajak

Pengujian hipotesis H_{a3} menunjukkan bahwa Risiko Bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak (Koef. 0,097177; Sig. 0,9334 > 0,05). Dengan demikian, hipotesis tersebut ditolak, yang menegaskan bahwa risiko bisnis bukan merupakan faktor yang mendasari perusahaan dalam menjalankan praktik penghindaran pajak pada periode penelitian ini.

Temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Ni Nyoman Paramitha dan I Nyoman Wijana Asmara Putra (2020), yang menyatakan bahwa risiko bisnis tidak berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Hasil serupa juga ditemukan oleh Eiva Olifiyati Zahro, Amalia Nuril Hidayat, dan Muhammad Alhada Fuadilah Habib (2022), yang menunjukkan bahwa risiko bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap praktik penghindaran pajak.

Secara konseptual, risiko bisnis merupakan potensi ancaman atau ketidakpastian yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Risiko ini melekat dalam setiap aktivitas operasional perusahaan dan merupakan konsekuensi dari upaya perusahaan dalam memperoleh keuntungan. Risiko bisnis dapat berupa fluktuasi pendapatan, ketidakstabilan pasar, maupun perubahan biaya operasional. Sebagian risiko dapat dihindari, sementara sebagian lainnya tidak dapat dihindari namun masih dapat diminimalkan melalui strategi manajemen risiko yang tepat. Dalam penelitian ini, risiko bisnis diukur menggunakan rasio *Earnings Before Interest and Tax* (EBIT) terhadap total aset, yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba operasional dibandingkan dengan keseluruhan aset yang dimiliki.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa tinggi rendahnya risiko bisnis tidak secara langsung memengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak. Meskipun secara teoritis karakter eksekutif yang bersifat *risk taker* cenderung lebih berani mengambil kebijakan berisiko, termasuk dalam strategi perpajakan, sedangkan eksekutif yang bersifat *risk averse* cenderung lebih berhati-hati, namun dalam konteks penelitian ini faktor risiko bisnis tidak terbukti menjadi determinan utama dalam praktik penghindaran pajak. Hal ini menunjukkan bahwa kebijakan perpajakan perusahaan kemungkinan lebih dipengaruhi oleh faktor lain, seperti regulasi, tata kelola perusahaan, atau pertimbangan reputasi, dibandingkan dengan tingkat risiko operasional yang dihadapi perusahaan.

4. KESIMPULAN

Hasil analisis data menunjukkan bahwa secara simultan, Nilai Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, dan Risiko Bisnis memiliki pengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak pada perusahaan sektor teknologi di BEI periode 2019–2024, yang dibuktikan dengan nilai $F_{hitung} 3,165983 > F_{tabel} 3,0940$ serta probabilitas $0,027349 < 0,05$. Namun, secara parsial, ditemukan hasil yang beragam: Nilai Perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak ($t_{hitung} 0,726975$; Sig. 0,4688 > 0,05), begitu pula dengan Risiko Bisnis yang tidak menunjukkan pengaruh signifikan ($t_{hitung} 0,083766$; Sig. 0,9334 > 0,05). Sebaliknya, Pertumbuhan Penjualan terbukti berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak, dengan nilai $t_{hitung} 3,029676$ dan signifikansi $0,0031 < 0,05$.

REFERENSI

- [1] Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2018). The Taxation of Corporate Income. *The Journal of Economic Perspectives*, 32(1), 155-178.

- [2] Zucman, G. (2020). *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*. Chicago: University of Chicago Press.
- [3] Aisyah, S. (2020). Penghindaran Pajak dan Perencanaan Pajak Agresif. *Jurnal Akuntansi Terapan*, 5(2), 123-135.
- [4] Maulinda, A. (2022). *Analisis Nilai Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan*. Yogyakarta: Penerbit ABC.
- [5] Primantara, D. (2016). *Risiko Bisnis dalam Perusahaan*. Jakarta: Penerbit XYZ.
- [6] Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabet
- [7] Septriani, D., & Arianti, B. F. (2025). Pengaruh Struktur Modal, Risiko Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 9(2), 12–25.
- [8] Maria selfiana Habu, Sapta Setia Darma (2022) *Mizania: Jurnal Ekonomi dan Akuntansi 2 (2)*: 214-229. Universitas Pamulang