

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Kajian pustaka menjelaskan beberapa teori, hasil penelitian terdahulu, dan publikasi umum yang relevan dengan variabel-variabel penelitian. Adapun kajian pustaka yang dikemukakan adalah sebagai berikut:

2.1.1 Profitabilitas

2.1.1.1 Definisi Rasio Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dari kegiatan penjualan terkait operasional maupun dalam hal pengelolaan aset terkait masa depan perusahaan, sehingga profitabilitas dapat dijadikan sebagai tolak ukur investor maupun kreditor dalam penilaian kinerja suatu perusahaan, sehingga dapat dikatakan semakin besar tingkat profitabilitas maka semakin baik kinerja perusahaan. Para investor di pasar modal sangat memperhatikan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan dan meningkatkan *profit*, hal ini menjadi daya tarik bagi investor dalam melakukan jual beli saham, oleh karena itu manajemen harus mampu memenuhi target yang telah ditetapkan. Tingkat profitabilitas akan menggambarkan posisi laba perusahaan. Ada beberapa pendapat yang dikemukakan oleh para ahli mengenai pengertian profitabilitas antara lain:

Menurut R. Agus Sartono (2012:122) mendefinisikan profitabilitas adalah:

“Profitabilitas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas ini”.

Menurut Kieso, Weygant, dan Warfield (2014:215) mendefinisikan profitabilitas adalah:

“Profitability ratio is a ratio that measures the success or operation of a company for a certain period of time”.

Menurut Irham Fahmi (2015:81) mendefinisikan profitabilitas sebagai berikut:

“Rasio yang mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan”.

Menurut Hery (2016:192) mendefinisikan bahwa:

“Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas adalah rasio untuk mengukur seberapa besar sebuah perusahaan mampu menghasilkan laba dengan menggunakan semua faktor perusahaan yang ada didalamnya untuk menghasilkan laba yang maksimal. Rasio profitabilitas ini

yang biasanya dijadikan bahan pertimbangan seorang investor dalam menanamkan sahamnya disuatu perusahaan. Bila suatu perusahaan memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi terhadap pengembalian saham, maka seorang investor akan memilih perusahaan tersebut untuk menanamkan sahamnya.

2.1.1.2 Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Manfaat rasio profitabilitas tidak terbatas hanya pada pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

Kasmir (2013:197) menjelaskan terdapat beberapa tujuan dan manfaat penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan yakni:

- “1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
 - a. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri”.

Sementara itu, manfaat dari rasio profitabilitas adalah:

- “1. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
2. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.

4. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri”.

Menurut Hery (2016:192) tujuan dan manfaat rasio profitabilitas secara keseluruhan yaitu:

- “1. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset.
5. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas.
6. Untuk mengukur margin laba kotor atas penjualan bersih.
7. Untuk mengukur margin laba operasional atas penjualan bersih.
8. Untuk mengukur margin laba bersih atas penjualan bersih”.

Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya adalah agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perubahan tersebut. Penggunaan seluruh atau sebagian rasio profitabilitas tergantung dari kebijakan manajemen. Jelasnya, semakin lengkap jenis rasio yang digunakan, semakin sempurna hasil yang akan

dicapai, artinya posisi dan kondisi tingkat profitabilitas perusahaan dapat diketahui secara sempurna.

2.1.1.3 Metode Pengukuran Rasio Profitabilitas

Menurut R. Agus Sartono (2012:113) terdapat beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas, yaitu:

1. *Gross Profit Margin*

Gross profit margin menggambarkan laba kotor yang dapat dicapai dari jumlah penjualan. Rumus perhitungan *GPM* adalah sebagai berikut:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Gross profit margin merupakan ukuran efisiensi operasi perusahaan dan juga penetapan harga produk. Apabila harga pokok penjualan meningkat, maka *gross profit margin* akan menurun, begitu juga sebaliknya. Semakin besar rasio *gross profit margin*, maka semakin baik keadaan operasi perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa *cost of good sold* relatif rendah dibandingkan dengan penjualan.

2. *Operating Profit Margin*

Operating Profit Margin menggambarkan “*Pure Profit*” yang diterima atas setiap rupiah dari penjualan yang dilakukan. Semakin tinggi rasio *operating profit margin*, maka semakin baik pula operasi suatu perusahaan. *Operating profit margin* dihitung dengan rumus:

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

3. *Net Profit Margin*

Net Profit Margin adalah ukuran profitabilitas perusahaan dari penjualan setelah memperhitungkan semua biaya dan pajak penghasilan. Rasio ini berfungsi untuk mengukur tingkat kembalian keuntungan bersih terhadap penjualan bersihnya. Hal ini mengindikasikan seberapa baik perusahaan dalam menggunakan biaya operasional karena menghubungkan laba bersih dengan penjualan bersih. *Net profit margin* sering digunakan untuk mengevaluasi efisiensi perusahaan dalam mengendalikan beban-beban yang berkaitan dengan penjualan. Semakin tinggi *net profit margin*, maka semakin baik operasi perusahaan. *Net profit margin* dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\mathbf{Net\ Profit\ Margin} = \frac{\mathbf{Laba\ Setelah\ Pajak}}{\mathbf{Penjualan}} \times 100\%$$

4. *Return On Assets (ROA)*

Return On Assets (ROA) merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan. *ROA* dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\mathbf{Return\ On\ Assets} = \frac{\mathbf{Laba\ Setelah\ Pajak}}{\mathbf{Total\ Aktiva}} \times 100\%$$

Return on assets merupakan rasio yang mengukur laba bersih setelah pajak terhadap total aktiva. *Return on assets* menunjukkan hasil *return* yang diperoleh perusahaan atas total aktiva yang digunakan. Selain itu, *return on assets* memberikan ukuran yang lebih baik atas rasio profitabilitas karena menunjukkan efektivitas

manajer dalam menggunakan aktiva untuk memperoleh pendapatan. Semakin baik pengelolaan aset suatu perusahaan maka akan menghasilkan laba yang lebih baik.

5. *Return On Equity (ROE)*

Return On Equity adalah rasio yang menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Rasio ini merupakan ukuran profitabilitas dari sudut pandang pemegang saham dan merupakan alat yang paling sering digunakan investor dalam pengambilan keputusan investasi. *Return On Equity* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

Dalam penelitian ini profitabilitas diukur dengan menggunakan *Return on Asset (ROA)*, karena ROA memperhitungkan bagaimana kemampuan manajemen perusahaan dalam memperoleh laba. Pengukuran kinerja keuangan perusahaan dengan ROA menunjukkan kemampuan atas modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva yang dimiliki untuk menghasilkan laba. Rasio ROA ini sering dipakai manajemen untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan dan menilai kinerja operasional dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki perusahaan, disamping perlu mempertimbangkan masalah pembiayaan terhadap aktiva tersebut (Sari, 2013)..

2.1.2 *Leverage*

2.1.2.1 Definsi Rasio *Leverage*

Menurut Kasmir (2014:151) bahwa:

“Rasio *Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang. Artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivasnya”.

Menurut Sudana (2011:20) bahwa:

“Rasio *Leverage* mengukur berapa besar penggunaan utang dalam pembelanjaan perusahaan”.

Menurut Irham Fahmi (2013:127) bahwa:

“Rasio *Leverage* adalah mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai dengan utang”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *leverage* merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajibannya, baik itu jangka panjang maupun jangka pendek dengan membandingkan ekuitas yang dimilikinya. Penggunaan utang yang terlalu tinggi akan membahayakan perusahaan karena perusahaan akan masuk dalam kategori *extreme leverage* (utang ekstrim) yaitu perusahaan dalam tingkat utang yang tinggi dan sulit untuk melepaskan beban hutang tersebut.

2.1.2.2 Tujuan dan Manfaat *Leverage*

Menurut Kasmir (2013:153) terdapat beberapa tujuan perusahaan menggunakan rasio *leverage*, yaitu:

- “1. Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditor).
2. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
3. Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
4. Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan yang dibiayai oleh utang.
5. Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva”.

Sementara itu, manfaat rasio *leverage* menurut Kasmir (2013:154) adalah:

- “1. Untuk menganalisis kemampuan posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya.
2. Untuk menganalisis kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
3. Untuk menganalisis keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
4. Untuk menganalisis seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk menganalisis seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva”.

2.1.2.3 Jenis-jenis Pengukuran Rasio *Leverage*

Menurut Agus Sartono (2010:120) ada beberapa jenis rasio *leverage* yang digunakan yaitu :

1. *Debt to Asset Ratio*
2. *Debt to Equity Ratio*
3. *Time Interest Earned Ratio*
4. *Fixced Charge Coverage*
5. *Debt Service Coverage*

Dalam penelitian ini *leverage* diukur dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio (DER)* yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas.

Menurut Kasmir (2014:158) bahwa :

“Bagi bank (kreditor) semakin besar rasio ini, akan semakin tidak menguntungkan karena akan semakin besar risiko yang ditanggung atas kegagalan yang mungkin terjadi diperusahaan. Namun, bagi perusahaan justru semakin besar rasio akan semakin baik. Sebaliknya dengan rasio yang rendah, semakin tinggi tingkat pendanaan yang disediakan pemilik dan semakin besar batas pengamanan bagi peminjam jika terjadi kerugian atau penyusutan terhadap nilai aktiva”.

Adapun rumus *Debt to Equity Ratio (DER)* adalah:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Modal Sendiri}}$$

2.1.3 Pertumbuhan Penjualan

2.1.3.1 Devinisi Pertumbuhan Penjualan

Kasmir (2016:107) mendefinisikan pertumbuhan penjualan adalah sebagai berikut:

“Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan”.

Menurut Subramanyam pertumbuhan penjualan (2014:487) mendefinisikan adalah sebagai berikut:

“Analysis of trends in sales by segments is useful in assessing profitability. Sales growth is often the result of one or more factors, including (1) price changes, (2) volume changes, (3) acquisitions/divestitures, and (4) changes in exchange rates. A company’s Management’s Discussion and Analysis section usually offers insights into the causes of sales growth”.

Menurut Swastha dan Handoko (2011:98) mendefinisikan pertumbuhan penjualan adalah sebagai berikut:

“Merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan”.

Sedangkan definisi pertumbuhan penjualana menurut Armstrong (2012:327) adalah pertumbuhan penjualan per tahun. Pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk.

Menurut Kasmir (2016:107) rasio pertumbuhan ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Net Sales Growth Ratio} = \frac{\text{Net Sales}_t - \text{Net Sales}_{t-1}}{\text{Net Sales}_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan:

- Net Sales_t : Penjualan bersih perusahaan pada tahun t
- Net Sales_{t-1} : Penjualan bersih perusahaan pada tahun t-1

Berdasarkan peneliti diatas dapat disimpulkan tingkat pertumbuhan penjualan merupakan selisih perubahan jumlah penjualan per tahun.

2.1.4 Tax Avoidance (Penghindaran Pajak)

2.1.4.1 Definisi Pajak

Menurut Pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan:

“Pajak adalah kontribusi wajib kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat”.

Menurut Sukrisno Agoes dan Estralita Trisnawati (2013:6) mendefinisikan pajak adalah sebagai berikut:

“Pajak adalah iuran kepada negara (yang dapat dipaksa) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan, dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk, dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubung dengan tugas negara untuk menyelenggarakan pemerintahan”.

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa pajak merupakan kewajiban terhadap negara yang telah diatur oleh undang-undang harus dibayarkan oleh wajib pajak yang tinggal di negara tersebut, pajak digunakan untuk melaksanakan pembangunan nasional agar mencapai kemakmuran rakyat.

2.1.4.2 Fungsi Pajak

Pajak mempunyai peranan penting dalam kehidupan bernegara, khususnya di dalam pelaksanaan pembangunan nasional karena pajak merupakan sumber pendapatan negara untuk membiayai semua pengeluaran termasuk pengeluaran pembangunan nasional untuk mencapai kesejahteraan negara. Terdapat dua fungsi pajak menurut Resmi (2014: 3) yaitu:

- a. Fungsi *Budgetair* (Sumber Keuangan Negara) Pajak mempunyai fungsi budgetair, artinya pajak merupakan salah satu sumber penerimaan pemerintah untuk membiayai pengeluaran baik rutin maupun pembangunan. Sebagai sumber keuangan negara, pemerintah berupaya memasukkan uang sebanyak-banyaknya untuk kas negara. Upaya tersebut ditempuh dengan cara ekstensifikasi maupun intensifikasi pemungutan pajak melalui penyempurnaan peraturan berbagai jenis pajak seperti Pajak Penghasilan (PPh), Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), Pajak Bumi dan Bangunan (PBB), dan lain-lain.
- b. Fungsi *Regularend* (Pengatur) Pajak mempunyai fungsi pengatur, artinya pajak sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi serta mencapai tujuan-tujuan tertentu di luar bidang keuangan”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa fungsi pajak sebagai sumber penerimaan bagi negara untuk membiayai pembangunan nasional dan pengeluaran rutin, selain itu juga sebagai alat pengatur dalam pelaksanaan kebijakan pemerintah di bidang sosial dan ekonomi.

2.1.4.3 Jenis-jenis Pajak

Menurut Resmi (2014:7) terdapat jenis pajak yang dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu:

- “1. Menurut Golongan Pajak dikelompokkan menjadi dua:
 - a. Pajak Langsung, pajak yang harus dipikul atau ditanggung sendiri oleh Wajib Pajak dan tidak dapat dilimpahkan atau dibebankan kepada orang lain atau pihak lain. Pajak harus menjadi beban Wajib Pajak yang bersangkutan. Contoh: Pajak Penghasilan (PPh).
 - b. Pajak Tidak Langsung, pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain atau pihak ketiga. Pajak tidak langsung terjadi jika terdapat suatu kegiatan, peristiwa, atau perbuatan yang menyebabkan terutangnya pajak, misalnya terjadi penyerahan barang atau jasa. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai (PPN).
2. Menurut Sifat Pajak dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:
 - a. Pajak Subjektif, pajak yang pengenaannya memerhatikan keadaan pribadi Wajib Pajak atau pengenaan pajak yang memerhatikan keadaan subjeknya. Contoh: Pajak Penghasilan (PPh).
 - b. Pajak Objektif, pajak yang pengenaannya memerhatikan objeknya baik berupa benda, keadaan, perbuatan, atau peristiwa yang mengakibatkan timbulnya kewajiban membayar pajak, tanpa memerhatikan keadaan pribadi Subjek Pajak (Wajib Pajak) maupun tempat tinggal. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak

Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), serta Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)''.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa jenis pajak dibagi menurut golongan dan sifatnya, pajak menurut golongan yaitu pajak yang ditanggung oleh pribadi atau dbebankan ke pihak ketiga. Sedangkan pajak menurut sifat yaitu pajak yang memperlihatkan keadaan subjek atau objeknya.

2.1.4.4 Beban pajak

Merujuk dari PSAK Nomor 46 Paragraf 5 dan 6, beban pajak (penghasilan pajak) adalah jumlah gabungan pajak kini dan pajak tangguhan yang diperhitungkan dalam menentukan laba-rugi pada suatu periode. Beban pajak (penghasilan pajak) terdiri dari beban pajak kini (penghasilan pajak kini) adalah jumlah pajak penghasilan terutang atas penghasilan kena pajak pada satu periode dan beban pajak tangguhan (penghasilan pajak tangguhan) adalah jumlah pajak penghasilan terutang untuk periode mendatang sebagai akibat adanya perbedaan temporer kena pajak.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa beban pajak merupakan jumlah gabungan pajak kini dan pajak tangguhan berdasarkan periodenya dalam satu periode atau periode mendatang.

2.1.4.5 Manajemen Pajak

Upaya dalam melakukan penghematan pajak secara legal dapat dilakukan melalui manajemen pajak. Namun perlu diingat bahwa legalitas manajemen pajak tergantung dari instrumen yang dipakai. Legalitas baru dapat diketahui secara pasti ada putusan pengadilan. Secara umum manajemen pajak dapat didefinisikan sebagai berikut:

Menurut Pohan (2016:13) mendefinisikan manajemen perpajakan adalah:

“Usaha menyeluruh yang dilakukan *tax manager* dalam suatu perusahaan atau organisasi agar hal-hal yang berhubungan dengan perpajakan dari perusahaan atau organisasi tersebut dapat dikelola dengan baik, efisien dan ekonomis, sehingga memberi kontribusi maksimum bagi perusahaan”.

Menurut Pohan (2016:10) strategi yang dapat ditempuh untuk mengefisiensikan beban pajak secara legal yaitu:

1. Penghematan pajak (*tax saving*)
2. Penghindaran pajak (*tax avoidance*)
3. Penundaan pembayaran pajak
4. Mengoptimalkan kredit pajak yang diperkenankan
5. Menghindari pemeriksaan pajak dengan cara menghindari lebih bayar
6. Menghindari pelanggaran pajak terhadap peraturan yang berlaku”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen pajak adalah sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan dengan benar tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan. Manajemen pajak merupakan upaya dalam melakukan penghematan pajak secara legal.

2.1.4.6 Pengertian *Tax Avoidance*

Menurut Dyreng et, al. (2010) mendefinisikan *Tax Avoidance* sebagai berikut:

“Tax Avoidance is any form of activity that gives effect to the tax obligation, whether activities are allowed by tax or special activities that reduce taxes. Tax avoidance is usually done by exploiting the weaknesses of the tax law and not violate the tax law”.

Menurut Robert H Anderson (2010:147) mendefinisikan *Tax Avoidance* sebagai berikut:

“Tax Avoidance is a way of reducing taxes that are still within the limits of the provisions of taxation legislation and can be justified mainly through tax planning”.

Menurut Iman Santoso dan Ning Rahayu (2013:4) mendefinisikan *Tax Avoidance* sebagai berikut:

“Penghindaran pajak diartikan sebagai manipulasi penghasilan secara legal yang masih sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang”.

Menurut Pohan (2016:23) mendefinisikan *Tax Avoidance* sebagai berikut:

“Upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, dimana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri, untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang”.

Menurut Iman Santoso dan Ning Rahayu (2013:5) *tax avoidance* (penghindaran pajak) dapat dilakukan dengan 3 (tiga) cara yaitu:

“1. Menahan diri

Wajib pajak tidak melakukan sesuatu yang bisa dikenai pajak, seperti tidak merokok agar terhindar dari cukai tembakau, atau tidak menggunakan ikat pinggang dari kulit ular atau buaya agar terhindar dari pajak/cukai atas pemakaian barangn tersebut.

2. Pindah lokasi

Memindahkan lokasi usaha atau domisili yang tarif pajaknya tinggi ke lokasi yang tarif pajaknya rendah.

3. Penghindaran pajak secara yuridis

Perbuatan ini dilakukan dengan cara sedemikian rupa sehingga perbuatan-perbuatan yang dilakukan tidak terkena pajak. Biasanya dilakukan dengan memanfaatkan kekosongan atau ketidakjelasan undang-undang (*loopholes*)”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa *tax avoidance* merupakan upaya penghindaran pajak yang memiliki dampak terhadap kewajiban pajak yang dilakukan dengan cara masih tetap dalam ketentuan perpajakan dengan tidak melanggar ketentuan perpajakan yang telah ditetapkan. Tekniknya dilakukan dengan memanfaatkan kelemahan-kelemahan dalam undang-undang dan peraturan perpajakan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang sehingga melakukan transaksi yang tidak dibebankan dengan beban pajak.

2.1.4.7 Metode Pengukuran *Tax Avoidance*

Menurut Dyreng, *et al* (2010) dalam Handayani (2015), variabel penghindaran pajak dihitung melalui *CETR* (*Cash Effective Tax Rate*) perusahaan yaitu kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak.

Rumus untuk menghitung *CETR* menurut Dyreng, *et al* (2010) dalam Handayani (2015) adalah sebagai berikut:

$$CETR = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Semakin besar *CETR* ini mengindikasikan semakin rendah tingkat penghindaran pajak perusahaan (Judi Budiman dan Setiyono, 2012). Pengukuran *tax avoidance* menggunakan *Cash ETR* menurut Dyreng, *et. al* (2010) dalam Simarmata (2014), baik digunakan untuk:

“Menggambarkan kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena *Cash ETR* tidak terpengaruh dengan adanya perubahan estimasi seperti penyisihan penilaian atau perlindungan pajak. Selain itu pengukuran menggunakan *Cash ETR* dapat menjawab atas permasalahan dan keterbatasan atas pengukuran *tax avoidance* berdasarkan model *GAAP ETR*. Semakin kecil nilai *Cash ETR*, artinya semakin besar penghindaran pajaknya, begitupun sebaliknya.”

Menurut Simarmata (2014), terdapat permasalahan atau keterbatasan yang muncul dari perhitungan berdasarkan model *GAAP ETR* tersebut antara lain:

- a. *GAAP ETR* hanya berdasarkan pada data 1 periode, dimana ada kemungkinan terjadinya variasi dalam *ETR* tahunan. Hal tersebut dapat

menyebabkan kebiasaan dalam perhitungan dan perilaku *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan.

- b. *Tax Expense* merupakan jumlah dari beban pajak tangguhan yang menggambarkan jumlah pajak yang akan datang sebagai konsekuensi atas adanya *temporary different*. Oleh sebab itu, *GAAP ETR* tidak dapat mencerminkan *tax avoidance* perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

Peneliti Terdahulu

No	Peneliti	Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1	Kurniasih dan Sari	2013	Pengaruh <i>Return On Assets, Leverage, Corporate Governance, Ukuran Perusahaan</i> , dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa <i>ROA, Ukuran Perusahaan</i> , dan Kompensasi Rugi Fiskal berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan <i>Leverage</i> dan <i>Corporate Governance</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
2	I Gusti Ayu Cahya Maharani dan Ketut Alit Suardana	2014	Pengaruh <i>Corporate Governance, Profitabilitas</i> , dan Karakteristik Eksekutif Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa <i>Corporate Governance</i> dan Profitabilitas berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan Karakteristik Eksekutif tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
3	I Gede Hendy Darmawan dan I Made Sukartha	2014	Pengaruh Penerapan <i>Corporate Governance, Leverage, Return On Assets</i> dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa <i>Corporate Governance, Profitabilitas</i> , dan Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .

4	Calvin Swingly & I Made Sukartha	2015	Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> , dan <i>Sales Growth</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa Karakter Eksekutif, Ukuran Perusahaan, dan <i>Leverage</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan Komite Audit dan <i>Sales Growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
5	Dina Marfirah dan Fazli Syam BZ	2016	Pengaruh <i>Corporate Governance</i> dan <i>Leverage</i> , Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa <i>Corporate Governance</i> dan <i>Leverage</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
6	Ida Ayu Rosa Dewinta dan Putu Ery Setiawan	2016	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa <i>Leverage</i> dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, dan Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
7	I Made Surya Dharma dan Putu Agus Ardiana	2016	Pengaruh <i>Leverage</i> , Intensitas Aset Tetap, Ukuran Perusahaan, dan Koneksi Politik Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa <i>Leverage</i> , Intensitas Aset Tetap, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan Koneksi Politik tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
8	Rezka Olva	2016	Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa Profitabilitas berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
9	Rusli Reinaldo	2017	Pengaruh <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, <i>Return On Assets</i> , Kepemilikan	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa <i>ROA</i> , Kompensasi Kerugian Fiskal, dan <i>Corporate Social Responsibility</i> berpengaruh

			Institusional, Kompensasi Kerugian Fiskal, dan <i>Corporate Social Responsibility</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, dan Kepemilikan Institusional tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
10	Mayarisa Oktamawati	2017	Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Hasil Penelitian tersebut menyatakan bahwa Karakter Eksekutif, <i>Leverage</i> , dan Profitabilitas berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan Komite Audit, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .

Penelitian ini merupakan pengembangan dari beberapa penelitian sebelumnya. Perbedaan dari penelitian pertama yaitu, yang dilakukan oleh Kurniasih dan Sari (2013) yang berjudul “Pengaruh *Return On Assets*, *Leverage*, *Corporate Governance*, Ukuran Perusahaan, dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap *Tax Avoidance*” berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa profitabilitas dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *leverage* dan *Corporate Governance*.

Perbedaan dari penelitian kedua yaitu yang dilakukan oleh I Gusti Ayu Cahya Maharani dan Ketut Alit Suardana (2014) yang berjudul “engaruh *Corporate Governance*, Profitabilitas, dan Karakteristik Eksekutif Terhadap *Tax Avoidance*” berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *Corporate Governance*.

Perbedaan dari penelitian ketiga yaitu yang dilakukan oleh I Gede Hendy Darmawan dan I Made Sukartha (2014) yang berjudul “Pengaruh Penerapan *Corporate Governance*, *Leverage*, *Return On Assets* dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Avoidance*” berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap leverage karna lebih berpengaruh terhadap *Corporate Governance* dan ukuran perusahaan.

Perbedaan dari penelitian keempat yaitu yang dilakukan oleh Calvin Swingly & I Made Sukartha (2015) yang berjudul “Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, *Leverage*, dan *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance*” berdasarkan dari penelitian sebelumnya bahwa *Leverage* dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *Corporate Governance* pertumbuhan penjualan .

Perbedaan dari penelitian kelima yaitu yang dilakukan oleh Dina Marfirah dan Fazli Syam BZ (2016) yang berjudul “Pengaruh *Corporate Governance* dan *Leverage*, Terhadap *Tax Avoidance*” berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa *leverage* berpengaruh terhadap *Corporate Governance*..

Perbedaan dari penelitian keenam yaitu yang dilakukan oleh Ida Ayu Rosa Dewinta dan Putu Ery Setiawan (2016) yang berjudul “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Profitabilitas, *Leverage*, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap *Tax Avoidance*” berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa *leverage* dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dan ukuran perusahaan.

Perbedaan dari penelitian ketujuh yaitu yang dilakukan oleh I Made Surya Dharma dan Putu Agus Ardiana (2016) yang berjudul “Pengaruh *Leverage*, Intensitas Aset Tetap, Ukuran Perusahaan, dan Koneksi Politik Terhadap *Tax Avoidance*” berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa profitabilitas berpengaruh tetapi terhadap *leverage* dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh.

Perbedaan dari penelitian kedelapan yaitu yang dilakukan oleh Rezka Olva (2016) yang berjudul Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Avoidance*” berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap ukuran perusahaan.

Perbedaan dari penelitian kesembilan yaitu yang dilakukan oleh Rusli Reinaldo (2017) yang berjudul “Pengaruh *Leverage*, Ukuran Perusahaan, *Return On Assets*, Kepemilikan Institusional, Kompensasi Kerugian Fiskal, dan *Corporate Social*” berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *leverage*.

Perbedaan dari penelitian terakhir yang dilakukan oleh Mayarisa Oktamawati (2017) yang berjudul “Pengaruh Karakter Eksekutif, komite Audit, Ukuran Perusahaan, *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance*” berdasarkan penelitian sebelumnya bahwa profitabilitas dan *leverage* tidak berpengaruh terhadap ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran penelitian ini menunjukkan pengaruh variabel independen, yaitu profitabilitas, *Leverage* dan Pertumbuhan Penjualan terhadap variabel dependen, yaitu *tax avoidance*. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

2.3.1 Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance*

Menurut Dendawijaya (2010:120) mengemukakan bahwa:

“Return On Asset (ROA) mencerminkan performa keuangan perusahaan, semakin tinggi nilai ROA yang mampu diraih oleh perusahaan maka performa keuangan perusahaan dikategorikan baik dengan profitabilitas yang tinggi maka semakin tinggi kesempatan melakukan perencanaan pajak”.

Pernyataan tersebut didukung pula oleh Chen *et.al* (2013) sebagai berikut:

“Firms with high profitability have the opportunity to position themselves in tax planning that reduces the amount of taxes”.

Adapun hubungan profitabilitas dengan *tax avoidance* yang dinyatakan oleh Ida Ayu Rosa Dewinta dan Putu Ery Setiawan (2016) sebagai berikut:

*“Perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas tinggi maka semakin tinggi pula tingkat *tax avoidance* suatu perusahaan yang disebabkan karena perusahaan dengan laba yang besar akan lebih leluasa untuk memanfaatkan celah (*loopholes*) terhadap pengelolaan beban pajaknya”*.

Selain itu, Dewi dan Setiawan (2016) menyatakan hubungan antara profitabilitas dengan *tax avoidance* adalah sebagai berikut:

“Ketika laba yang diperoleh membesar, maka jumlah beban pajak penghasilan akan meningkat sesuai dengan peningkatan laba perusahaan sehingga perusahaan kemungkinan melakukan *tax avoidance* untuk menghindari jumlah beban pajaknya.”

2.3.2 Pengaruh *Leverage* Terhadap *Tax Avoidance*

Perusahaan dimungkinkan menggunakan utang untuk memenuhi kebutuhan operasional dan investasi perusahaan. Akan tetapi, utang akan menimbulkan beban tetap (*fixed rate of return*) yang disebut dengan bunga. Beban bunga yang ditanggung perusahaan dapat dimanfaatkan sebagai pengurang penghasilan kena pajak perusahaan untuk menekan beban pajaknya. Dengan begitu bahwa semakin tinggi nilai dari rasio *leverage*, berarti semakin tinggi jumlah pendanaan dari utang pihak ketiga yang digunakan perusahaan dan semakin tinggi pula biaya bunga yang timbul dari utang tersebut. Biaya bunga yang semakin tinggi akan memberikan pengaruh berkurangnya beban pajak perusahaan.

Menurut Teguh, Yessi dkk (2015):

“*Leverage* berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak dan koefisien regresi bernilai positif yang mengartikan bahwa perusahaan yang memiliki rasio *leverage* tinggi, maka perusahaan identik akan melakukan penghindaran pajak, mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki hutang yang tinggi mengakibatkan beban bunga dari hutang tersebut juga akan meningkat, dari tingginya beban bunga yang ditanggung perusahaan dapat dimanfaatkan sebagai pengurang laba kena pajak agar pajak terutang semakin rendah.”

Menurut Dewinta & Setiawan (2016):

“Semakin tinggi *leverage* tidak akan mempengaruhi aktivitas *tax avoidance* di perusahaan yang disebabkan karena semakin tinggi tingkat utang suatu perusahaan, maka pihak manajemen akan lebih konservatif dalam melakukan pelaporan keuangan atas operasional perusahaan.”

Menurut Dharma & Ardiana (2016):

“Tingginya tingkat *leverage* akan menurunkan tingkat *tax avoidance* karena semakin tinggi *leverage* maka perusahaan cenderung meningkatkan laba, jadi *leverage* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.”

2.3.3 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*) Terhadap *Tax Avoidance*

Perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan diperoleh dengan besarnya pertumbuhan penjualan. Apabila pertumbuhan penjualan suatu perusahaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, maka perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik. Jika tingkat penjualan bertambah, maka penghindaran pajaknya meningkat. Hal tersebut terjadi karena jika penjualan meningkat, maka akan meningkatkan laba sehingga berdampak pada semakin tingginya biaya pajak yang harus dibayar. Oleh karena itu, perusahaan akan melakukan penghindaran pajak agar beban pajak perusahaan tidak tinggi (Mayasari Oktamawati, 2017).

Pernyataan tersebut didukung pula oleh Pohan (2016:23) menyatakan bahwa:

“Peningkatan pertumbuhan penjualan secara tidak langsung akan meningkatkan laba. Perusahaan dengan laba yang besar cenderung akan melakukan perencanaan pajak dengan semaksimal mungkin sehingga dapat mengurangi pembayaran pajak kepada pemerintah”.

Adapun hubungan pertumbuhan penjualan dengan *tax avoidance* yang dinyatakan oleh Dewinta dan Setiawan (2016) adalah sebagai berikut:

“Semakin besar penjualan maka semakin besar laba yang akan diperoleh perusahaan, sehingga laba yang dibebankan oleh perusahaan akan semakin besar dan semakin besar pula kesempatan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak”.

Selain itu, Ida Ayu Rosa Dewinta dan Putu Ery Setiawan (2016) menyatakan hubungan antara pertumbuhan penjualan dengan *tax avoidance* adalah sebagai berikut:

“Pertumbuhan penjualan yang meningkat memungkinkan perusahaan akan lebih dapat meningkatkan kapasitas operasi perusahaan, karena dengan pertumbuhan penjualan yang meningkat, perusahaan akan memperoleh profit yang besar, maka dari itu perusahaan akan cenderung untuk melakukan praktik *tax avoidance*, karena dengan profit yang besar akan menimbulkan beban pajak yang besar pula”.

2.3.4 Pengaruh Profitabilitas, *Leverage*, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap *Tax Avoidance*

Hubungan profitabilitas, *leverage*, dan pertumbuhan penjualan terhadap *tax avoidance* menurut Andy Porman Tambunan (2013:68):

“Bagi kreditur ataupun *debt investor*, analisis terhadap potensi pertumbuhan sangat penting karena menggambarkan tingkat profitabilitas dan prospek masa depan perusahaan yang menentukan mampu tidaknya perusahaan membayar kewajiban/hutang. Perusahaan yang memiliki rasio *leverage* tinggi menyebabkan semakin tingginya biaya bunga yang timbul dari utang tersebut. Biaya bunga yang semakin tinggi akan memberikan pengaruh berkurangnya beban pajak perusahaan”.

Adapun hubungan profitabilitas, *leverage*, dan pertumbuhan penjualan terhadap *tax avoidance* menurut Suryana (2013):

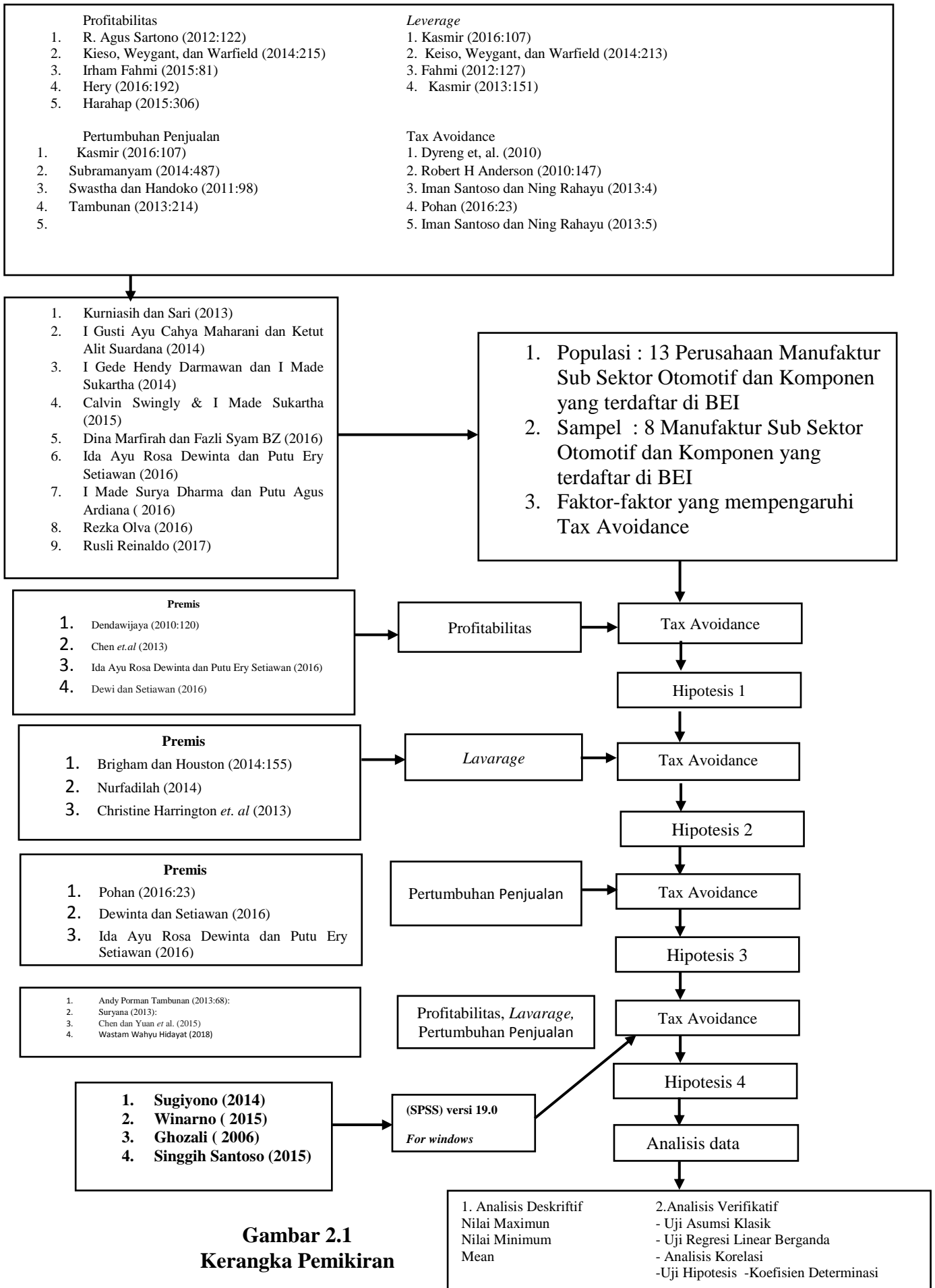
“Beberapa modus dilakukannya praktik penghindaran pajak, di antaranya modus *franchistor*; modus pembelian bahan baku dari perusahaan satu grup; modus berhutang atau menjual obligasi kepada afiliasi perusahaan induk dan membayar kembali cicilan dengan bunga sangat tinggi; modus *transfer pricing*; dan modus mengecilkan omzet penjualan”.

Pernyataan di atas didukung oleh penelitian Chen dan Yuan *et al.* (2015) yang menyatakan bahwa:

“The ratio of financial statements can be seen as an indicator of tax expense”.

Menurut Wastam Wahyu Hidayat (2018) dalam penelitiannya menyatakan:

“Profitabilitas, *leverage*, dan pertumbuhan penjualan merupakan satu kesatuan yang ada dalam perusahaan yang semuanya merupakan faktor yang memiliki pengaruh penting untuk perkembangan perusahaan”.



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2017:64) menyatakan bahwa yang dimaksud hipotesis adalah sebagai berikut:

“Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empirik”.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka perlu dilakukannya pengujian hipotesis untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara variabel independent terhadap variabel dependent. Penulis mengasumsikan jawaban sementara (hipotesis) dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H1 : Terdapat Pengaruh positif Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
- H2: Terdapat Pengaruh positif *Leverage* Terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
- H3: Terdapat Pengaruh positif Pertumbuhan Penjualan Terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
- H4: Terdapat Pengaruh positif Profitabilitas, *Leverage*, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Manufaktur Sub

Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).