

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan melalui tahap pengumpulan data, pengolahan data dan analisis data mengenai Pengaruh *Sales Growth* dan *Leverage* terhadap *Tax Avoidance*, maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa *Sales Growth* memiliki pengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance* sedangkan *Leverage* memiliki pengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*.

1. Hasil pengujian variabel *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance* diperoleh nilai t hitung sebesar 0.2975 lebih besar dari nilai signifikansi yaitu 0.05 sehingga *Sales Growth* tidak memiliki pengaruh terhadap *Tax Avoidance*. Hal ini disebabkan karena besar kecilnya pertumbuhan penjualan tidak mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan *Tax Avoidance*, karena perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang meningkat atau menurun memiliki kewajiban yang sama dalam membayar pajak.
2. Hasil pengujian variabel *Leverage* terhadap *Tax Avoidance* diperoleh nilai t hitung sebesar 0.0033 lebih kecil dari nilai signifikansi yaitu 0.05 sehingga dapat disimpulkan bahwa *Leverage* memiliki pengaruh terhadap *Tax Avoidance*. Hal ini disebabkan karena semakin tinggi utang (*Leverage*) perusahaan, semakin besar beban bunga yang dapat dijadikan pengurang pajak (biaya fiskal). Hal ini mendorong perusahaan untuk memanfaatkan utang sebagai strategi untuk meminimalkan beban pajak, sehingga tindakan *Tax Avoidance* meningkat.
3. Hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa *Sales Growth* dan *Leverage* secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance* pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index (JII) periode 2018–2022, dengan nilai F-hitung sebesar 5,19 > 3.18 dan signifikansi 0,008 < 0,05, yang berarti  $H_0$  ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa kombinasi pertumbuhan penjualan dan tingkat utang perusahaan memiliki kontribusi dalam memengaruhi keputusan manajemen terkait strategi penghindaran pajak. Kedua variabel tersebut mampu menjelaskan variabel *Tax Avoidance* sebesar 13,4%, sementara sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis menyarankan beberapa hal diantaranya :

1. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan variabel diluar dari variabel yang digunakan dari penelitian ini seperti ukuran perusahaan, likuiditas, intensitas modal, kepemilikan institusional, serta kualitas tata kelola perusahaan untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif mengingat dari hasil yang didapatkan tidak semua variabel memiliki pengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
2. Periode tahun 2018-2022 mencakup masa pandemi yang sudah cukup sering digunakan. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperpanjang periode pengamatan pasca-pandemi agar hasil yang didapatkan lebih representatif.
3. Untuk mengukur *tax avoidance* secara lebih akurat, disarankan menggunakan beberapa proksi seperti Cash ETR, GAAP ETR, dan Book-Tax Difference (BTD), karena masing-masing dapat menangkap dimensi berbeda dari praktik penghindaran pajak.
4. Karena *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, peneliti dan praktisi perlu meninjau kembali relevansi variabel ini dalam model penghindaran pajak, dan fokus pada variabel lain yang lebih memiliki pengaruh nyata, seperti *leverage*, profitabilitas, atau tata kelola perusahaan.
5. Karena *leverage* berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, perusahaan perlu memastikan bahwa penggunaan utang sebagai strategi penghematan pajak tetap dilakukan secara wajar, transparan, dan sesuai regulasi perpajakan agar tidak menimbulkan risiko hukum dan reputasi.