






5.15%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 23 JUL 2024, 11:42 AM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

 IDENTICAL	 CHANGED TEXT	 QUOTES
0.02%	5.13%	2.27%

Report #22127585

BAB I PENDAHULUAN 1.1. Latar Belakang Tax dipahami sebagai pungutan kenakan pemerintah sesuai dengan peraturan kengaraan. Hasil pungutan tersebut digun membiayai pengeluaran umum pemerintah dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan rakyat. Sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Nomor 28 Tahun 2007 Pengaturan Umum & Strategi Pengeluaran, retribusi adalah komitmen wajib negara terutang seseorang, ba& bersifat memaksa menurut un&g-un&g, tanpa menimbulkan penyimpangan langsung & digun demi keperluan negara serta individu. Tax iuran wajib ke negara harus dibayar masyarakat, dibutuhkan negara, terutama demi kemakmuran rakyat. Tax salah satu sumber penerimaan negara, demi dunia usaha merup biaya-biaya harus dikeluarkan demi mengurangi penan bersih. (Khomsiyah, 2021) tax ada kepentingan berbeda dari fiskus, dari entitas. beda kepentingan fiskus penerimaan tax besar & berkesinambungan, & tentunya kepentingan tersebut bertolak belg dengan kepentingan fiskus. Dimana kepentingan entitas mau pembayaran tax kecil. Selain itu, fiskus sering kali tidak memberikan toleransi kepada entitas. Praktik menghindari tax merup upaya mengurangi kewajiban perpaj dibebankan & tidak melanggar hukum, sah (Pitaloka & Merkusyawati, 2019). Perbedaan keduanya terletak pada aspek legalitas, dimana Praktik menghindari tax pada umumnya dianggap sebagai upaya sah. pengelolaan tax karena lebih memanfaatkan celah dalam peraturan perpaj berlaku, se&gkan praktik menghindari tax mengarah pada tindak pi&a

perpaj ilegal, di luar kerangka ketentuan perpaj. Pohan (2019), praktik menghindari tax adalah upaya sengaja dilakukan wajib tax demi menghindari pembayaran tax dengan memanfaatkan kelemahan peraturan perundang-undangan perpaj itu sendiri— dikenal dengan grey area—demi mengurangi jumlah tax terutang. Hal dilakukan tanpa beran dengan ketentuan perpaj berlaku. Tax Avoidance , praktik menghindari tax tind dilakukan Wajib Tax demi memperkecil , mengurangi jumlah tax terutang tanpa melanggar peraturan & perundang-undangan perpaj ada. juga diartikan Praktik menghindari tax adalah strategi & teknik praktik menghindari tax dilakukan secara sah & sah. aman demi Wajib Tax karena tidak beran dengan ketentuan perpaj Praktik menghindari tax dianggap strategi baik demi entitas memmalkan tax terutang secara legal, karena mengurangi beban tax memanfaatkan -celah regulasi berlaku. Namun, praktik praktik menghindari tax merugikan penan seharusnya diper. diterima negara (Kusufiyah & Anggra, 2022) Tetapi, praktiknya banyak entitas membuat praktik menghindari tax dengan cara melakukan kesalahan Tax, November 2017 Apple didakwa melakukan penggelapan tax memindahkan penghasilan entitasnya ke Jersey., Jersey menerapkan tarif tax entitas 0 demi entitas asing. . Apple telah men 44,7 m USD di luar Amerika Serikat pada tahun 2017 & hanya membayar tax luar negeri sebesar 1,65 m USD, kurang dari 4%. Uni Eropa ingin Apple membayar 15 miliar dolar AS (bbc,). Melalui entitas cangkang Belanda

di Bermuda pada tahun 2017, Google, raksasa teknologi berbasis di Amerika Serikat, disebut-sebut praktik menghindari tax senilai 19,9 m euro (22,7 m USD , 327 triliun Rupiah). dokumen diserahkan ke Belanda, langkah merup komponen dari pengaturan Google mengurangi tagihan tax Berdasarkan dokumen diserahkan pada 21 Desember, jumlah disalurkan melalui Google Netherland Holdings BV 4 M euro lebih disalurkan 2016. (Cnbc, 2019). Amazon salah satu entitas teknologi terbesar di dunia & salah satu terbesar di Amerika Serikat menghindari pembayaran tax. Amazon menggun metodologi penghindaran bea dengan mengalihkan pembayaran dari pembayaran jangka panjang ke tempat perlindungan , negara dengan biaya rendah & menunda biaya dalam satu dekade, Amazon membayar tax sebesar 3,4 M USD , 48,0 triliun Rupiah, atas penan sebesar 960,5 M USD , sekitar 13.573,8 triliun Rupiah, & keuntungan sebesar 26,8 M, USD, 378,8 triliun Rupiah (ddtc news, 2019). Tarif Tax Efektif Tunai adalah salah satu dari beberapa rumus digun demi mengukur praktik menghindari tax. Tarif Tax Efektif Tunai (CETR), yaitu rasio pembayaran tax tunai entitas kepada keuntungan sebelum tax, digun demi mengukur praktik praktik menghindari tax. Dengan menggun perbedaan tetap & perbedaan temporer, CETR mengetahui agresivitas perencanaan tax entitas. Praktik menghindari tax entitas besar jika CETR rendah, se&gkan praktik menghindari tax rendah jika perhitungan CETR tinggi dengan minus satu demi mengakomodasi hipotesis diajukan).

6 13 Rumus Cash Effective Tax Rate (CETR) adalah: $CETR = \frac{\text{Pembayaran Pajak secara kas}}{\text{Keuntungan Sebelum Tax}}$: $CETR = \frac{\text{Cash Effective Tax Rate}}{\text{Keuntungan Sebelum Tax}}$

$\text{Cash Effective Tax Rate} = \frac{\text{Pembayaran tax tunai}}{\text{Keuntungan sebelum tax}}$ = $\frac{\text{pembayaran tax tunai}}{\text{Keuntungan sebelum tax}}$ = $\frac{\text{keuntungan sebelum dikurangi be}}{\text{an tax penghasilan}}$ **6 30**

Berikut grafik dari perhitungan berdasarkan 5 data entitas demi tingkat Tax Avoidance rumus Cash Effective Tax Rate (CETR) ; Grafik 1. 1 PT Elang Mahkota Teknologi Tbk (Emtek) tahun 2022 memiliki Beban tax penghasilan dilihat pada laporan arus kas senilai 529,347,058 se&gkan demi keuntungan sebelum tax nya 6.216.438.790, setelah dilakukan



perhitungan menggunakan rumus CETR kemungkinan Tax Avoidance terjadi adalah senilai 9%. Pada PT Multipolar Technology Tbk. (MLPT) memiliki Beban tax penghasilan dilihat pada laporan arus kas senilai 76,377,000 sedangkan demi keuntungan sebelum tax nya 634.347.000 setelah dilakukan perhitungan menggunakan rumus CETR kemungkinan Tax Avoidance terjadi adalah senilai 12%. Pada Metrodata Electronics Tbk (MTDL) memiliki Beban tax penghasilan dilihat pada laporan arus kas senilai 317,935,000 sedangkan demi keuntungan sebelum tax nya 1.138.595.000 setelah dilakukan perhitungan menggunakan rumus CETR kemungkinan Tax Avoidance terjadi adalah senilai 28%. Sedangkan pada PT Sat Nusapersada Tbk (PTSN) memiliki Beban tax penghasilan dilihat pada laporan arus kas senilai 3.108.588.000 sedangkan demi keuntungan sebelum tax nya 9.925.108.000 setelah dilakukan perhitungan menggunakan rumus CETR kemungkinan Tax Avoidance terjadi adalah senilai 31%. & pada PT M Cash Integrasi Tbk (MCAS) memiliki Beban tax penghasilan dilihat pada laporan arus kas senilai 31.078.353.370 sedangkan demi keuntungan sebelum tax nya 40,529,403,331 setelah dilakukan perhitungan menggunakan rumus CETR kemungkinan Tax Avoidance terjadi adalah senilai 77%. Berdasarkan perhitungan telah dilakukan di atas menggunakan rumus CETR kemungkinan tingkat penghindaran tax dilakukan 5 entitas di atas cukup rendah karena masih di bawah angka 35%. Karena dalam rumus Cash Effective Tax Rate (CETR) jika tinggi persentase hasil perhitungan dilakukan maka kecil tingkat Tax Avoidance dilakukan entitas. Tentu jika kecil persentase hasil dari perhitungan maka menunjukkan besar tingkat Tax Avoidance dilakukan. (Produktivitas berdampak pada terjadinya penghindaran tugas karena manfaat dikaitkan dengan komitmen biaya, di mana tinggi penghargaan manfaat, tinggi penilaian pribadi harus dibayar. karena itu, dalam upaya mengurangi beban tax entitas, manajemen biasanya terlibat dalam praktik menghindari tax (Fadhila & Andayani, 2022). Tingkat persentase CETR merupakan proksi tax penghasilan dan lebih tinggi, jika profitabilitas meningkat, berarti keuntungan meningkat & entitas mampu membayar tagihan taxnya tanpa harus melakukan tax. penghindaran, praktik praktik menghindari tax



rendah (Carolina, 2020). . (Profitabilitas merup metrik penting demi mengevaluasi kinerja organisasi di bi&g investasi & bisnis. Manajemen mengevaluasi efektivitas peran keuntungan entitas dengan bantuan analisis rasio keuangan . Tim dalam organisasi berkinerja lebih baik jika tinggi tingkat Profitabilitasnya Perbandingan dilakukan demi mengetahui kemampuan entitas dalam men keuntungan , keuntungan dari penjualan tertentu disebut dengan margin keuntungan. Kapasitas usaha dalam men keuntungan disebut dengan profitabilitas. Modal entitas menjadi sumber keuntungan tersebut. Demi menentukan apakah entitas telah menjalankan operasinya secara efektif, teori profitabilitas— menjadi acuan demi mengukur keuntungan—sangatlah penting. Dengan membandingkan keuntungan dihasilkan dengan aset , modal men keuntungan tersebut, efisiensi bisnis baru dlai. Tujuan utama entitas tujuannya adalah demi mencapai keuntungan maksimal, , profitabilitas, merup hasil dari serangkaian aturan & pilihan Seperti ditunjukkan (Ariska, Fahru & Kusuma, 2020) masuk akal, Manfaat diproksikan menggun Return on Sales (ROS) pengaruh buruk kepada Expense Evasion. Temuan penelitian dilakukan Rahmawati & Nani pada tahun 2021 menunjukkan Profitabilitas pengaruh negatif kepada penggelapan tax, sedangkan (Sulaeman 2021) menjelaskan analisis menunjukkan ukuran entitas & profitabilitas pengaruhpositif signifikan kepada praktik menghindari tax pengaruhkepada praktik menghindari tax seperti dikemuk (Sinambela & Nura 2023).. pertumbuhan Penjualan mempengaruhi Praktik menghindari tax. Peningkatan beban tax diperburuk pertumbuhan penjualan lebih tinggi, men peningkatan penan kena tax. Pada setiap periode, organisasi berusaha semaksimal mungkin demi memperluas transaksinya. Hal disebabkan karena omzet penjualan merup sumber penan utama entitas (Ainniyya, Sumiati, & Susanti, 2021). tinggi perkembangan bisnis organisasi, maka tinggi tingkat penghindaran biaya dilakukan organisasi menghindari pungutan biaya agar tarif tax organisasi tidak tinggi (Firdaus & Poerwati, 2022) Pertumbuhan penjualan indikator baik buruknya tingkat pertumbuhan penjualan entitas.) Tingkat kenaikan penjualan digun sebagai alat prediksi ke ntungan di masa depan. Dengan

melihat penjualan dari tahun sebelumnya, bisnis menggunakan sumber daya ada secara maksimal. Kapasitas operasi entitas ditingkatkan sebagai akibat dari peningkatan pertumbuhan. Sebaliknya jika pertumbuhannya berkurang maka organisasi mengalami hambatan dalam memperluas batas fungsinya (Sembiring & Sa'adah, 2021) Kemampuan entitas demi terus meningkatkan penjualan ditunjukkan dengan pertumbuhan penjualan. Strategi penjualan produk & pemasaran entitas dari tingkat pertumbuhan penjualannya (Sinambela & Nur'a, 2021). Entitas dengan tingkat pertumbuhan penjualan tinggi melihat peningkatan penjualan tinggi. peningkatan keuntungan juga menyebabkan peningkatan keuntungan ditahan & pada akhirnya mempengaruhi pertumbuhan modal sendiri, sebaliknya entitas dengan tingkat pertumbuhan penjualan rendah mengalami penurunan keuntungan pada akhirnya mempengaruhi jumlah keuntungan ditahan & pertumbuhan modal sendiri. Seperti ditunjukkan (Rusdi & Sjahputra, 2023) konsekuensi dari pengujian mereka menunjukkan pada saat sama kekuatan saham, strategi kewajiban, perkembangan transaksi pada dasarnya mempengaruhi praktik menghindari tax. Kemudian, penelitian Charles & Gultom (2023) menunjukkan praktik menghindari tax adalah pengaruh signifikan kepada pertumbuhan penjualan. Sementara itu, Sinambela & Nura (2023) menyat pertumbuhan penjualan tidak pengaruh kepada penggelapan tax. Selain itu, pertumbuhan penjualan tidak pengaruh kepada praktik menghindari tax (Sundari & Afiqoh, 2022). Praktik penggelapan tax juga dipengaruhi strategi bisnis. Hal dikarenakan bisnis perlu mengeluarkan banyak biaya demi periklanan. Salah satu syarat strategi bisnis entitas adalah kegiatan promosi. Menurut Astuti, Hidayati, Putri, & Wulansari (2023), bisnis membuat praktik menghindari tax di dalam organisasinya sendiri demi menutupi biaya promosi. Upaya organisasi demi menerapkan kebijakan keunggulan dibandingkan bisnis pesaing & tujuan bisnis organisasi disebut sebagai bisnis. Sejalan dengan, organisasi menentukan arah sasarannya dengan membed isu-isu terkait dengan pasar, pesaing, & teknik bisnis internal organisasi, sehingga berdampak pada keengganan biaya. Penilaian terkait erat dengan setiap tindakan bisnis & pilihan dibuat.

Ketua, pilihan tersebut mempunyai konsekuensi kepada tuntutan (Nurrahmi, Rahayu, 2020) Upaya entitas demi menentukan kebij & pedoman menjadi komitmen di masa depan & membangun keunggulan dalam persaingan bisnis demi memenuhi & mencapai tujuan entitas” (Hendrani, Adhitia, & Septyanto, 2022) Strategi korporat, strategi bisnis, & strategi fungsional entitas adalah tiga tingkatan strategi. Menurut tipologi Miles & Snow, ada tiga tingkatan dalam strategi entitas: strategi pembela, strategi prospektor, & strategi penganalisis. Defender merupakan strategi mempertahankan produk & pangsa pasar telah dikuasai melalui upaya demi men produk , jasa berkualitas baik & terjangkau. Strategi analisa merup kombinasi dari strategi pembela & prospektor, & strategi prospektor mendorong bisnis demi melihat mencari peluang baru demi mengembangkan produk baru , pasar baru (Tarang & Ayem, 2022). Penelitian (Faradiza, 2019), aktivitas perpaj entitas dipengaruhi strategi bisnis dipilihnya. Entitas menerapkan strategi prospekting lebih besar kemungkinannya dibandingkan dengan menggunkan strategi pembela demi membuat praktik menghindari tax.) Menurut Faradiza (2019), praktik menghindari tax dipengaruhi strategi bisnis. Menurut penelitian Arieftiara, Utama, Wardhani, & Rahayu tahun 2019, praktik menghindari tax entitas dipengaruhi secara signifikan strategi bisnis. Sementara itu, menurut (Nurrahmi & Rahayu, 2022) sampai batas tertentu sistem bisnis pengaruhsignifikan kepada penghindaran biaya & eksplorasi dipimpin (Anggra, Astri & Minovia, 2020) menyat Metodologi Bisnis pengaruhsignifikan kepada Penghindaran Bea. Financial distress dipilih moderasi pada penelitian . Ketidakmampuan entitas demi memenuhi kewajiban keuangan telah ditetapkan sebelumnya disebut sebagai kesulitan keuangan , kesulitan keuangan. Sebelum sebuah bisnis mengajukan kebangkrutan, bisnis tersebut harus berada dalam kesulitan keuangan. Kondisi kesulitan keuangan antara lain, namun tidak terbatas pada, entitas berulang kali mengalami keuntungan negatif. Akibat langsung dari hal , bisnis tersebut dinyatakan bangkrut karena kekurangan &a demi memenuhi kewajiban segera. Menurut Dinar & Sudaryani (2019), istilah “k sulitan keuangan” & “kesulitan keuangan”

k digun secara bergantian. Kegagalan , kebangkrutan usaha disebabkan ketidakmampuan entitas dalam memperbaiki pengelolaan usahanya. Financial distress juga mencakup entitas gulung tikar , dinyat bangkrut (Rahayu, Suherman, & Indrawan, 2021)..Hal sedemian besar disebabkan biaya tetap tinggi, tingginya tingkat sumber daya tidak likuid, , gaji rentan kepada kondisi keuangan menurun. Kesulitan keuangan digun sebagai moderasi para peneliti karena belum banyak penelitian sebelumnya dilakukan. menggunnya sebagai moderasi. Banyak bisnis dalam kesulitan keuangan menghindari pembayaran tax, terkait dengan relasi antara keduanya. Organisasi sering melakukan aktivitas keengganan penilaian. Menurut teori akuntansi positif, manajemen berusaha mengambil keputusan jika entitas mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban keuangannya hingga hampir mengajukan kebangkrutan. Prosedur akuntansi diubah manajemen demi meningkatkan penan & melunasi hutang berupaya semaksimal mungkin demi metode akuntansi bisa memmalkan beban entitas, termasuk kewajiban perpaj. sehingga utang dibayar dengan &a praktik menghindari tax (Fadhila & Andayani, 2022) Penelitian (Oktavia & Safii, 2023) menemukan Financial Distress tidak pengaruh kepada praktik menghindari tax, sedangkan penelitian (Febyana & Sudjawoto, 2021) menemukan Financial Distress tidak pengaruh kepada praktik menghindari tax 1.2. Perumusan Masalah Berdasarkan penjelasan di atas, analis perlu mengetahui permasalahannya : 1 Apakah profitabilitas diukur dengan Return on Sales (ROS) & Net Profit Margin (NPM) pengaruhkepada terjadinya strategi praktik menghindari tax? 2 Apakah kenaikan penjualan pengaruh kepada praktik menghindari tax? 3 Apakah penggunaan strategi bisnis pengaruhkepada praktik menghindari tax? 3 Apakah strategi bisnis, pertumbuhan penjualan, & profitabilitas mempunyai pengaruh signifikan kepada keputusan praktik menghindari tax secara simultan? 4 Apakah Financial Distress memoderasi relasi antara Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan & Strategi bisnis kepada Tax Avoi&ce 5 Apakah Financial Distress memoredasi kepada Retrun On Sales Kepada Tax Avoi&ce 6 Apakah Financial Distress memoredasi Net Profit Margin Kepada Tax



Apakah Financial Distress memoderasi Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoi&ce 8 Apakah Financial Distress memoderasi Strategi Bisnis Terhadap Tax Avoi&ce 1.3 Tujuan Penelitian sesuai rumusan masalah diuraikan agar memberikan tujuan kepada peneliti 1. Demi mengetahui apakah Profitabilitas diukur dengan Return On Sales (ROS) & Net Profit Margin (NPM) pengaruh signifikan, mmal kepada keputusan praktik praktik menghindari tax. 2. Demi menguji & menguraikan dampak tidak lengkap, secara umum dari Deals Development kepada pilihan Expense Evasion Practice 3. demi menentukan apakah strategi bisnis mempunyai dampak signifikan kepada keputusan praktik praktik menghindari tax. 4. Demi menguji & menguji secara simultan pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Strategi Bisnis, & Net Profit Margin (NPM) kepada keputusan Praktik Praktik menghindari tax 5. Demi mengetahui apakah Financial Fistress memoderasi dampak Return On Sales kepada Tax Avoi&ce 6. Demi mengetahui apakah Financial Fistress memoderasi dampak Net Profit Margin kepada Tax Avoi&ce 7. Demi mengetahui apakah Financial Fistress memoderasi dampak Pertumbuhan Penjualan kepada Tax Avoi&ce 8. Demi mengetahui apakah Financial Fistress memoderasi dampak Strategi Bisnis kepada Tax Avoi&ce 1.4 Manfaat Penelitian Penelitian dilakukan saat ada beberapa manfaat, antara lain: 1. Demi para analis. Hasil dari penelitian diharapkan memberikan informasi & pemahaman mengenai dampak teknik bisnis, produktivitas & perkembangan transaksi kepada pilihan mengenai latihan penghindaran biaya, sehingga para ilmuwan mengetahui - mempengaruhi latihan penghindaran biaya dalam organisasi. 2. Demi Ba& Usaha, Ba& Temuan tersebut dijadikan bahan evaluasi kepada praktik praktik menghindari tax menurunkan keputusan penan negara. 3. Universitas Pembangunan Jaya Penelitian telah dilakukan dijadikan referensi, landasan penelitian tambahan & menambah teori bagaimana pertumbuhan penjualan, profitabilitas, & strategi bisnis mempengaruhi praktik menghindari tax. 4. Manfaat penelitian demi otoritas sebagai bahan evaluasi peraturan pemeriksaan tax lebih baik & mendalam demi mem

ksimalkan penan negara. BAB II KAJIAN PUSTAK 2.1 Landasan Teori 2.1.1 Teori

Agensi Jensen & Meckling 1976, "Teori keagenan adalah relasi berdasarkan janji terbentuk antara anggota entitas, yaitu (pemilik utama) & agen) pelaku utama." Pemilik adalah pihak menarik Spesialis demi menindaklanjuti kepentingan Pemilik, & Spesialis adalah pihak berrelasi dengan Pemilik demi mempertahankan bisnis. Ketika satu, lebih pelaku mempekerjakan agen demi memberikan layanan & memberikan mandat pengambilan keputusan kepada agen, re asi keagenan dipelajari "Agen wajib mempertanggungjawabkan amanah diberikan prinsipal kepada&ya dengan penjelasan telah dibuat. Menurut Christiawan & Tarigan (2007), "relasi antara stake holder & manajer dalam entitas merupakan wujud dari relasi antara prinsipal & agen." Manajer adalah agen, se&gkan stake holder adalah prinsipal. Stake holder & manajemen mencapai kesepakatan sebagai hasil dari relasi. Kontrak Kerja Sama mendefinisikan relasi antara prinsipal & agen 17 sebagai relasi keagenan. Relasi prinsipal-agen adalah relasi di mana pemilik bisnis mendelegasikan wewenang kepada manajer demi melakukan layanan, melakukan pekerjaan demi bisnis tersebut (Dayanara., 2019). Agen mendukung & melaksanakan semua perintah dikeluarkan prinsipal jika kedua pihak mempunyai tujuan sama Pimpinan, orang-orang mengendalikan aktivitas organisasi sehari-hari, memiliki lebih banyak data aktivitas bisnis organisasi dibandingkan pemilik (investor). Karena agen lebih mengetahui situasi di dalam entitas dibandingkan dengan stake holder, maka agen merup manajer entitas diberi wewenang demi mengambil keputusan mengenai permasalahan dalam bisnis. Menurut Damayanti & Kawedar (2019), karena itu, manajemen bertanggung jawab demi memberikan laporan kepada prinsipal mengenai seluruh kinerja entitas selama periode tertentu. Msnajerial merup pengawas, pengontrol, & pemberi arahan kepada manajemen agar tujuan telah ditetapkan demi kepentingan semua pihak terlibat tercapai. Teori keagenan menjelaskan relasi antara pemangku kepentingan dengan manajemen entitas, kedua belah pihak saling bekerjasama demi mencapai tujuan entitas yaitu keuntungan," karena itu teori keagenan erat dengan praktik praktik menghindari tax. Dalam teori keagenan dimaksud dengan stake holder, pemangku kepentingan adalah sebagai prinsipal,

se&gkan pengurus entitas disebut sebagai agen. Prinsipal mempunyai wewenang demi mendelegasikan tanggung jawab manajemen kepada agen, bertanggung jawab demi memastikan operasi entitas dikelola & dilaksan sesuai dengan keinginan prinsipal. Hipotesis organisasi adalah hipotesis memahami relasi antara spesialis sebagai pihak berrelasi dengan organisasi & pimpinan sebagai pemilik, keduanya dibatasi kontrak partisipasi (Putri & Lawita, 2019). Penggunaan neraca keuangan men keuntungan tinggi manajemen demi menarik insentif dikenal dengan motivasi oportunistik, se&gkan manajemen tidak melakukan hal tersebut penggunaan neraca keuangan berkualitas tinggi dikenal

16 ebagai motivasi sinyal. Teori keagenan dihubungkan dengan tind dilakukan bisnis demi menghindari pembayaran tax, dimana asimetri informasi prinsipal & agen mengakibatkan perbedaan kepentingan berujung pada keadaan tersebut. Manajemen entitas berupaya memperbaiki tata kelola entitas akibat asimetri informasi tersebut. mulai dari memberikan penawaran kepemilikan kepada pimpinan, hingga membentuk kepemilikan admstratif & membuat strategi pungutan demi meningkatka 17 40 keuntungan organisasi. Menur 10 t

Dayanara dkk. (2019), "salah satu cara kebij entitas mengenai tax mempengaruhi kinerja entitas adalah karena perbedaan kepentingan dikalangan pemi ik entitas & manajemen. Profitabilitas berdasarkan teori keagenan adalah faktor di mana investor, sebelum menanamkan modalnya di entitas, mencerminkan keuntungan dihasilkan penjualan entitas tersebut." Manajer didorong demi menggun manajemen keuntungan demi memaksimalkan Return on Sales (ROS) agar demi menarik minat calon investor & meningkatkan kinerja entitas (Guinardi & Mulyani, 2021) Profitabilitas Margin Keuntungan Bersih (NPM) adalah salah satu indikator penting dalam teori keagenan. Peningkatan tingkat produktivitas melalui Penan Keseluruhan Bersih (NPM), berarti manfaat besar demi organisasi. Hal menunjukkan bisnis berjalan dengan baik & men skor baik di mata pemangku kepentingan seperti kredit 9 r, pemasok, & investor. Karena berpotensi memberikan keuntungan lebih besar, investor tertarik demi berinvestasi pada bisnis tel h men keuntungan besar. Hal memperluas nilai pasar saham organisasi. Pertumbuhan penjualan

berkaitan dengan teori keagenan, menyatakan bisnis dengan penjualan lebih stabil lebih mampu menkan banyak kredit & menanggung biaya lebih tinggi daripada bisnis dengan penjualan fluktuatif. Sesuai hipotesis organisasi, terka&g organisasi menggun strategi berbeda demi menunjukkan eksekusi baik. Pertumbuhan penjualan menunjukkan keuntungan entitas meningkat sebanding dengan penjualan, pada gilirannya meningkatkan biaya entitas. karena itu, dunia usaha mendorong praktik menghindari tax dalam hal (Cahyanti & Sukma, 2023).[Entitas berusaha demi mencapai , mempertahankan tingkat kemakmurannya, merup relasi antara teori keagenan & strategi bisnis. Sebagai pihak internal, manajemen , agen mempunyai pengetahuan langsung kepada proses perkembangan pasar produk & lebih mengetahui kondisi entitas dibandingkan pemiliknya (Astuti, Hidayati, Putri, Wulansari, 2023), sehingga memungkinkan entitas berkembang & bersaing lebih efektif. informasi asimetris antara stake holder & manajemen, memungkinkan manajemen mengambil kebij kurang menguntungkan bisnis, merup salah satu faktor efek kepada masalah keagenan. pengiriman data tidak merata kepada prinsipal & agen mengakibatkan informasi asimetris, yaitu informasi tidak seimbang. Hal menimbulkan dua masalah karena prinsipal kesulitan memantau & melakukan kontrol atas tind agen (Mayangsari, 2015). Kaitan antara teori agency & eksplorasi adalah Financial Distress, jika admstrasinya tidak bagus maka terjadi situasi tidak didamaikan diawali dengan asimetri data 2,1,2 Teori Sinyal (Signalling Theory) (Spence 1973) menuturkan teori sinyal, pemilik informasi sinyal, sinyal data mencerminkan keadaan entitas dalam entitas. cara menguntungkan demi penerimanyaseorang investor. Menandai hipotesis , menandai hipotesis juga merup langkah diprakarsai para eksekutif organisasi memberikan informasi kepada stake holder bagaimana dewan melihat kemungkinan-kemungkinan dimiliki organisasi. Hipotesis memberikan penjelasan mengenai motivasi mengapa organisasi mempunyai kean demi meneruskan , memberikan data terkait neraca keuangan organisasi kepada pih 3 k luar. Menurut (Bergh .At.al 2014), a&ya asimetri informasi antara manajemen entitas dengan pihak eksternal menjadi dasar keinginan demi menyampaikan

, memberikan informasi terkait neraca keuangan 1 11 kepada pihak eksternal. Sinyal “tindakan dilakukan entitas demi memberikan petunjuk ke stake holder tentang manajemen memandang prospek entitas”, 1 5 15 enurut Sofiatin (2020). Informasi apa telah dilakukan manajemen demi melaksan keinginan 1 12 emilik menjadi sinyal . Teori sinyal menjelaskan mengapa bisnis termotivasi demi memberikan informasi kepada pihak eksternal dari ne aca keuangan mereka. Alasannya, entitas & pihak ketiga tidak diperlakukan setara. Organisasi mempunyai lebih banyak informasi dibandingkan pihak luar (pendukung keuangan & pemberi pinjaman) mengenai organisasinya , kemungkinan-kemungkinan organisasinya di kemudian hari. Hal dilakukan dengan memberikan data ke eksternal berupa neraca entitas dipercaya & mengurangi ketidakpastian tentang prospek entitas pada yang akan datang (Sofiatin, 2020). teori sinyal membahas bagaimana pemilik bisnis harus menerima sinyal (informasi) mengenai keberhasilan , kegagalan manajemen. Neraca keuangan bisnis memberikan sinyal (informasi) . Melalui neraca keuangan, manajer menunjukkan mereka telah menerapkan praktik akuntansi konservatif men keuntungan berkualitas tinggi. (Aulia, 2019). Kebij akuntansi merup prinsip membantu pengguna neraca keuangan dengan menyajikan keuntungan & aset 7 tidak dilebih-lebihkan. Hal juga mencegah bisnis melebih-lebihkan keuntungan mereka teori sinyal membahas bagaimana pemilik bisnis harus menerima sinyal (informasi) mengenai keberhasila , kegagalan manajemen. Neraca keuangan bisnis memberikan sinyal (informasi) . Melalui neraca keuangan, manajer menunjukkan mereka telah menerapkan praktik akuntansi konservatif men keuntungan berkualitas tinggi. Strategi pembukuan merup aturan menjaga entitas atas salah mendefinisikan manfaat & membantu klien laporan moneter dengancara mengedukasi manfaat & sumber daya sesuai realita (Aulia, 2019). Investor menerima sinyal positif (berita positif) , sinyal negatif (berita negatif). Menurut Aulia (2019), hal menjadi sinyal negatif demi investor jika keuntungan dilaporkan entitas naik & sebaliknya. Sebaliknya, jika keuntungan dilaporkan entitas turun, hal merup sinyal positif. Menurut teori Nyal, kebij manajemen dirancang demi

mendongkrak nilai entitas, seperti praktik menghindari tax & manajemen keuntungan, menjadi peringatan demi investor. Reaksi pasar dipengaruhi sinyal, bisa positif, negatif. (Wibowo, Setiawan, & Nurcahyono, 2021). Sesuai dengan Utami & Widati (2002) Dampak Benefit dikuatkan hipotesis sinyal, karena Produktivitas dianggap memberikan tanda kepada pendukung keuangan demi berkontribusi. Investor membeli saham entitas dianggap menerima keuntungan dari usaha mempunyai keuntungan tingkat profitabilitas tinggi (Kudus & Meidiyustiani, 2022) Relasi antara hipotesis sinyal & pengembangan kesepakatan adalah pengembangan kesepakatan tinggi bisa meningkatkan penan organisasi dari kesepakatan terjadi saat periode tertentu. Hal memberikan pesan kepada investor & kreditor karena tingginya pertumbuhan penjualan entitas berdampak pada aset & keuntungannya sehingga membuat investor & kreditor tertarik demi meminjamkan uang kepada entitas. Seperti ditunjukkan (Sari, 2021) relasi antara hipotesis sinyal & teknik bisnis adalah metodologi bisnis unggul membuat eksekusi keuangan juga meningkat. Hipotesis sinyal muncul karena adanya ketimpangan data antar organisasi memberikan tanda-tanda positif betapa besarnya kinerja moneter. laporan kepada pihak luar, apalagi pihak luar agar organisasi memiliki dorongan demi memberikan data neraca keuangan kepada pihak luar, sehingga jika proses bisnis dalam organisasi membaik, maka bisa memberikan sinyal baik kepada para pendukung keuangan. demi menempatkan modalnya di entitas (Hosea, Siswant, & Murtarik, 2020). Relasi financial distress & teori sinyal, penambahan liabilitas dilakukan entitas ditangkap stake holder sebagai data positif karena liabilitas digun demi biaya entitas, memperluas usaha entitas; tapi demikian, penambahan utang tersebut harus sejalan dengan tambahan keuntungan diper apabila penambahan liabilitas tersebut tidak ditindaklanjuti perseroan dengan penambahan keuntungan & jumlah kekayaan perseroan lebih kecil dari jumlah seluruhnya. 2.1.3 Profitabilitas Rasio Margin Keuntungan merupakan ukuran digunakan demi mengetahui kemampuan entitas dalam menerima profit,” Kasmi r (2012): 196 menyat. Profitabilitas menunjukkan seberapa efisien bisnis

men keuntungan. Seperti ditunjukkan (Pratiwi 2020), Produktivitas adalah produk akhir dari kemajuan strategi & pilihan diambil organisasi. Karena Profitabilitas memberikan informasi membantu dalam menilai efisiensi operasi entitas, rasio Profitabilitas memunculkan dampak dari likuiditas, manajemen aset, & utang kepada hasil operasi. Kesimn diambil dari dua laporan . Profitabilitas merupakan hasil atas serangkaian kebij & keputusan diambil entitas demi mengevaluasi kemampuannya dalam men keuntungan (Nurleli, Helliana, Nadira, & Lestari 2019), profitabilitas adalah perbandingan penan kepada kemampuan entitas men keuntungan pada berbagai tingkat operasi. Akibatnya, profitabilitas merup cerminan efektivitas & keberhasilan manaj 3 4 14 men secara keseluruhan. Membandingkan berbagai neraca keuangan, khususnya neraca & laporan keuntungan rugi, digun demi menerapk n rasio profitabilitas. Selama beberapa tahun akuntansi, pengukuran dilakukan & dimanfaatkan. Menurut Nurleli, Helliana, Nadira, & Lestari 2019: “dengan tujuan demi mengamati perkembangan entitas dalam jangka waktu tertentu, apakah menurun , meningkat, & mencari penyebab dari perubahan tersebut. Return on Sales Ratio (ROS) & Net Profit Margin (NPM) rasio digunakan dalam pengujian demi me 5 8 gukur profitabilitas 1. Return On Sales (ROS) rasio profitabilitas menunjukkan tingkat keuntungan diper entitas setelah dikurangi biaya produksi seperti bahan baku & up h pekerja. bunga & tax. Proporsi menunjukkan besarnya keuntungan diper dari setiap rupiah transaksi disebut juga dengan working edge , working pay edge (Florian, 2021) 2. Net Profit Margin (NPM) digunakan demi memperkirakan keuntungan entitas. Keuntungan bersih dibagi penjualan bersih digun demi menghitung rasio (Rohkani, 2020) Menurut Sri, Dwi, & Rosvita (2019), margin keuntungan bersih dihitung dengan membandingkan penjualan entitas dengan keuntungan bersihnya. Estimasi menunjukkan seberapa besar keuntungan bersih dihasilkan tingkat transaksi entitas. Sesuai (Rohkani, 2020) Penan bersih merup gambaran keuntungan , keuntungan organisasi dari setiap transaksi. karena itu, kemampuan entitas dalam men keuntungan meningkat ketika Net Profit Margin tinggi. Jika pemilik bisnis berhasil mengembangkan misinya, besar

kecilnya Net Profit Margin menunjukkan hal tersebut. Seperti ditunjukkan (Rohkani 2020), Penan Bersih Keseluruhan adalah proporsi digun demi mengukur tingkat manfaat bersih dari transaksi bersih. Keuntungan bersih didemi dengan penjualan bersih demi menkan rasio . Keuntungan sebelum tax penghasilan dikurangkan dari beban sebelum tax penghasilan demi m 4 nkan keuntungan bersih. Dalam konteks , “keuntungan sebelum tax penghasilan ” mengacu pada keuntungan operasional setelah dikurangi “beban & kerugian lain-lain” & “penan & keuntungan lain-lain. 2.1.4 Pertumbuhan Penjualan Pertumbuhan penjualan di dengan mengurangkan penjualan tahun sebelumnya & membandingkannya pada penjualan tahun berjalan. (Pertumbuhan Penjualan) Pertumbuhan penjualan menunjukkan apakah entitas secara keseluruhan mengalami peningkatan , penurunan penan setiap tahunnya. Penan diperoleh entitas diprediksi. Akibatnya, kemampuan entitas dalam memenuhi kewajiban keuangannya, serta kinerja & margin keuntungannya, meningkat seiring peningkatan penjualan. Investor melihat pertumbuhan penjualan stabil, karena menurut (Cahyanti & Sukma, 2023), kinerja entitas baik & prospeknya di masa depan baik apabila pertumbuhan penjualan stabil Menurut (Fajriah, Idris, & Nadhiroh, 2019), pertumbuhan penjualan dijadikan acuan demi mengetahui seberapa besar keuntungan diperoleh di masa datang. 2.1.5 Strategi Bisnis Strategy, sebagaimana didefsikan Keller & Keller (2009), adalah strategi digun entitas demi mencapai tujuannya. (Puspita 2019) Strategi bisnis adalah kumpulan aksi terkoordinasi dengan tujuan mencapai tujuan jangka panjang & memanfaatkan kekuatan entitas demi melawan persaingan. Karakteristik fundamental spesifik entitas pada data lingkungan selaras dengan strategi bisnisnya Tanggung jawab utama manajemen, sangat penting demi keberhasilan entitas, adalah menerapkan strategi bisnis. Menurut (Puspita 2019), penilaian demi mengembangkan persyaratan kapabilitas organisasi & mencapai tujuan diinginkan diperlukan demi tugas manajemen dalam melaksan & melaksan keputusan strategis. Kinerja organisasi meningkat ketika strategi tepat dipilih. Mengidentifikasi empat jenis strategi bisnis sering digun bisnis, menurut (Puspita 2019). 1. Prospector adalah

strategi bisnis mencari pasar baru dengan bersaing dengan produk baru & pengembangan pasar. Entitas juga mencoba kemungkinan respons kepada tren lingkungan muncul & harus terus ditanggapi pesaing. Entitas tipe prospektor lebih menekankan pada fleksibilitas teknologi, ruttas, & mekanisasi dalam berbagai aktivitas bisnis. Akibatnya, mereka melakukan strategi kompetitif agresif demi menjadi pertama memasuki segmen pasar produk tertentu. Sulit demi menkan keuntungan maksimal, namun keuntungan rendah harus selalu dihindari. Biasanya, membandingkan kinerja organisasi dengan kinerja pesaingnya. 2. Defender Fakta bisnis tersebut beroperasi di wilayah produksi relatif stabil, penawaran produknya terbatas dibandingkan dengan pesaingnya, & bisnis tersebut mampu mengantisipasi perubahan arah tanpa memerlukan perubahan teknologi signifikan di masa mendatang. argumen mendukung Pembela. Akibatnya, bisnis memfokuskan upayanya pada penciptaan barang & jasa tertentu demi mempertahankan pangsa pasar tertentu & jumlah pelanggan stabil. Entitas termasuk dalam kategori pembela lebih stabil & berkomitmen kepada lingkungan dibandingkan pesaingnya. Pen&aan demi teknologi dibuat seefisien mungkin, & kinerja didasarkan pada efisiensi. 3. Analyzer beroperasi di dua area pasar produk relatif stabil & terus berinovasi, menjadikannya sebagai prospektor & pembela semuanya digabungkan menjadi satu. Entitas secara rutin & efektif menjalankan operasionalnya dengan bantuan formula & strategi telah dirumuskan sebelumnya jika berada dalam kisaran stabil. Manajer melakukan perubahan dengan terus-menerus mengamati pesaingnya demi menentukan ide mana diadopsi & mengadopsi ide paling menjanjikan dengan cepat. Estimasi pelaksanaan bergantung pada estimasi keselarasan antara kemahiran & kecukupan. Entitas biasanya menerapkan strategi menyeimbangkan antara memper peluang demi meningkatkan pangsa pasar produk & layanan baru ada & menjaga relasi dengan pelanggan & pemasok sudah ada. Tujuan utama entitas dalam kategori adalah, di satu sisi, mengurangi risiko ditimbulkan dengan memanfaatkan teknologi sudah ketinggalan zaman &, di sisi lain, berupaya mengambil keuntungan dari peluang menguntungkan dengan



meniru inovasi produk telah sukses sebelumnya (branchmarking) 4. Reaktor adalah sistem organisasi di mana para direktur puncak mengakui perkembangan & kerentanan terjadi dalam iklim hierarki, namun sering kali tidak berhasil menjawabnya. Akibatnya, bisnis semacam tidak memiliki strategi demi mengadaptasi teknologi informasinya kepada perubahan lingkungan sedang berlangsung. Akibatnya, entitas tidak melakukan perubahan apa pun kecuali tekanan dari lingkungan sangat kuat.

2.16 Financial Distress

Financial distress, ketika kinerja keuangan suatu perusahaan terus-menerus turun dalam jangka waktu tertentu. Di sisi lain, masalah moneter adalah salah satu alasan likuidasi yang paling banyak diketahui (Budiyanto, 2023). Yolanda (2019) menegaskan salah satu ciri perusahaan mengalami kesulitan keuangan adalah **16** lah financial distress. Jika masalah keuangan tidak segera diatasi, perusahaan akan bangkrut. Ketika suatu organisasi mengalami kesulitan keuangan, manajemen terpaksa berpikir lebih kritis guna mengambil tindakan yang memulihkan kesehatan keuangan organisasi. Sesuai (Sutra dan Mais, 2019) Kesengsaraan Moneter adalah keadaan moneter suatu elemen yang mengalami kesulitan dalam memenuhi komitmennya kepada penyewa. Ya, peningkatan biaya tetap, aset likuid, dan penan suatu entitas menimbulkan risiko kesulitan keuangan yang sangat sensitif terhadap resesi ekonomi. Kegagalan suatu entitas dalam menjalankan usahanya sesuai dengan tujuan utamanya, yaitu memaksimalkan keuntungan, biasa disebut dengan kebangkrutan. Definisi di atas membawa kita pada kesimpulan bahwa Financial Distress mengacu pada keadaan keuangan suatu entitas yang bermasalah. Jika dibiarkan, maka unsur tersebut akan menemui bab 11 atau likuidasi (Budiyanto, 2023)

2.2 Penelitian Sebelumnya

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

1.3 Perbedaan Dengan Peneliti Sebelumnya

1. Pada Penelitian sudah dilakukan belum ada menggunakan Profitabilitas menggunakan rasio Return On Sales (ROS) 2. Pada penelitian telah dilakukan telah diuraikan diatas, di penelitian sekarang menggunakan entitas Reknologi terdaftar pada BEI (BEI) rentang tahun 2019-2023. 3. Terkait dengan penelitian dilakukan karena menggunakan rentang tahun 2019-2023 ialah tahun dimana sebelum terjadinya wabah covid

19, pada saat terjadinya wabah covid 19 & masa transisi musibah covid 19

2.4 Kerangka Pemikiran Struktur Pemikiran Sistem

merupakan gagasan pokok pemeriksaan dijadikan landasan & direncanakan demi mencari, menguji & memajukan kenyataan dalam penelitian. Berdasarkan landasan & pemikirannya, strukturnya Gambar 2. 1. Kerangka Pemikiran

2.5 Hipotesis Rumusan permasalahan hipotetis & spekulatif disebut hipotesis. Karena ada lebih banyak tes demi mengetahui kenyataan. Hipotesis berikut diajukan penulis, didasarkan pada kerangka pemikiran di atas.1. Pengaruh Profitabilitas kepada keputusan Tax Avoidance a. Return On Sales (ROS) Efisiensi entitas dalam menkeuntungan dari penjualannya diukur dengan Return on Sales-nya. ROS mempengaruhi kebijakan praktik menghindari tax entitas dalam beberapa cara 1. Penggunaan sebagai alat evaluasi kinerja, Kinerja ROS sering dievaluasi manajemen entitas. Entitas menerapkan strategi praktik menghindari tax agresif, termasuk memanfaatkan celah hukum, memanfaatkan yurisdiksi dengan tarif tax lebih rendah. Tingkat ROS tinggi dikat sebagai indikasi kinerja baik dalam mempertahankan, meningkatkan ROS2. Pengaruh kepada pengambilan keputusan Pilihan usaha, fungsional dipengaruhi tingkat ROS. Proyek, investasi berpotensi meningkatkan ROS, menurunkan biaya tax banyak dipilih para pelaku usaha. Misalnya, mereka memilih spekulasi memberikan motivasi biaya, menyelidiki pilihan demi memindahkan manfaat ke tempat-tempat dengan tingkat biaya lebih rendah3. Tekanan dari pemangku kepentingan Investor & pemeriksa pasar sering kali fokus pada ROS. Entitas mungkin termotivasi demi mengambil langkah-langkah demi mengurangi beban tax jika mereka berada di bawah tekanan demi meningkatkan ROS. Menurut Hanlon & Heitzman (2010), entitas dengan profitabilitas lebih tinggi memiliki tingkat praktik menghindari tax lebih tinggi, & penelitian menunjukkan entitas dengan ROS tinggi lebih agresif dalam praktik menghindari tax. Akibatnya, ROS mempengaruhi keanentitas demi melakukan praktik praktik menghindari tax dengan cara legal, kontroversial b. Net Profit Margin Entitas marjin keuntungan bersih tinggi bisa lebih termotivasi demi menghindari tax guna mempertahankan

tingkat keuntungan mereka. Entitas dengan marjin keuntungan bersih tinggi mungkin mencari cara demi mengurangi beban tax mereka sehingga mereka mempertahankan , meningkatkan keuntungan bersih entitas. Entitas dengan keuntungan tinggi seringkali memiliki sumber daya lebih demi mempekerjakan konsultan tax & pengacara ahli dalam merancang strategi praktik menghindari tax kompleks & legal. Entitas dengan margin keuntungan bersih tinggi mungkin lebih mampu berinvestasi dalam skema praktik menghindari tax membutuhkan biaya awal besar tetapi menawarkan penghematan tax jangka panjang. penelitian dilakukan (Kasir, 2022) menyatakan entitas dengan Net Profit Margin tinggi membuat praktik menghindari tax demi menghindari beban tax tinggi. lalu penelitian dilakukan (Tohady & Sitorus, 2023) pengaruh secara negatif kepada Tax Avoidance & penelitian dilakukan (Islamiyah, 2021) menyatakan Net Profit Margin pengaruh secara negatif kepada Tax Avoidance. 2. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan kepada keputusan Tax Avoidance . Margin Keuntungan Bersih Demi mempertahankan tingkat keuntungannya, bisnis dengan margin keuntungan bersih tinggi mungkin lebih termotivasi demi menghindari tax. Organisasi dengan penanaman bersih keseluruhan tinggi mungkin mencari cara demi mengurangi tarif tax mereka sehingga mereka mengimbangi , meningkatkan keuntungan bersih organisasi. Entitas dengan banyak uang biasanya memiliki lebih banyak uang demi menyewa konsultan tax & pengacara ahli dalam menemukan cara-cara canggih & legal demi menghindari pembayaran tax. Penelitian Kasir, 2022 menyatakan entitas dengan Net Profit Margin tinggi membuat praktik menghindari tax demi menghindari beban tax tinggi; kemudian penelitian (Tohady & Sitorus, 2023) pengaruh negatif kepada Praktik menghindari tax; & penelitian Islamiyah, 2021 menyatakan Net Profit Margin pengaruh negatif kepada Praktik menghindari tax. 3. .Pengaruh Strategi Bisnis kepada Praktik Tax Avoidance Praktik menghindari tax dipengaruhi secara signifikan & negatif strategi bisnis. Menurut Higgins dkk. (2012), metodologi bisnis adalah keputusan direncanakan manajemen sebelum selesainya tugas entitas & harus konsisten dengan kegiatan bisnisnya. Metodologi

bisnis digun demi menentukan apakah pesaing entitas di pasar dipengaruhi prosedur bisnis. Tax merup keputusan bisnis diambil entitas, baik secara langsung maupun tidak langsung. bisnis menjadi buruk jika harus membayar tax. Entitas mempunyai strategi bisnis melakukan kegiatan praktik menghindari tax dengan cara mengurangi beban tax karena biasanya entitas mempunyai penan terus meningkat dengan pangsa pasar besar. Fleksibilitas tinggi mendukung strategi manajer (agen) dalam praktik menghindari tax. Demi sementara, investor (admstrator) ingin para pemimpin mematuhi peraturan & pedoman tarif karena dianggap siap merusak citra organisasi. Hal sesuai dengan temuan penelitian (Febrianti Putri, Setiawan, 2023), (Harianto, 2020), & (Anggra, Astri, & Minovia 2020) menyat strategi bisnis berdampak kepada praktik menghindari tax 4. Financial Distress Memoderasi Pengaruh Return On Sales Kepada Tax Avoi&ce. Financial Distress berperan sebagai moderator & berdampak pada seberapa kuat relasi antara ROS dengan praktik menghindari tax. Misalnya, demi menjaga likuiditas , memperbaiki situasi keuangan mereka, dunia usaha mungkin mengambil langkah-langkah pengelolaan tax ekstrem ketika mereka berada dalam tekanan keuangan besar. Kesulitan keuangan memperkuat relasi ROS dengan praktik menghindari tax. Akibatnya, bisnis dengan ROS tinggi & situasi keuangan sulit kemungkinan besar melakukan penggelapan tax lebih aktif dibandingkan bisnis dengan situasi keuangan lebih stabil. Ikrimah (2003) menemukan financial distress menurunkan return on sales dari praktik menghindari tax. 5. Financial Distress Memoderasi Pengaruh Net Profit Margin Kepada Tax Avoi&ce. Relasi antara NPM & praktik menghindari tax dimoderasi kondisi kesulitan keuangan. Dalam upaya menjaga likuiditas , memperbaiki kondisi keuangan mereka, dunia usaha mungkin lebih mengoptimalkan strategi perpaj mereka pada saat kesulitan keuangan. Financial distress memperkuat relasi antara NPM & praktik menghindari tax. Akibatnya, entitas berada dalam tekanan keuangan besar & memiliki NPM tinggi kemungkinan besar menerapkan strategi praktik menghindari tax lebih aktif dibandingkan entitas tidak mengalami tekanan finansial.

Financial distress terbukti (Putri, F.A., 2022) mempunyai pengaruh moderat kepada margin keuntungan bersih entitas penghindar tax. 6. Financial Distress Memoderasi Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Kepada Tax Avoi&ce Relasi terjalin antara pertumbuhan penjualan dengan praktik menghindari tax dipengaruhi financial distress. Misalnya, demi mengatasi kesulitan keuangan, entitas mengalami pertumbuhan penjualan tinggi namun juga mengalami tekanan keuangan kemungkinan besar menerapkan strategi praktik menghindari tax agresif. Penelitian diarahkan (Wibowo & Pamungkas, 2019) menyatakan kesulitan keuangan memperkuat dampak perkembangan transaksi kepada keengganan biaya. Relasi antara pertumbuhan penjualan & praktik menghindari tax diperkuat kesulitan keuangan. Hal berarti organisasi dengan perkembangan transaksi tinggi & berada dalam kondisi kesulitan keuangan umumnya lebih dinamis dalam memanfaatkan ketentuan biaya dibandingkan dengan organisasi tidak menghadapi tekanan keuangan signifikan. 7. Financial Distress Memoderasi Pengaruh Strategi Bisnis Kepada Tax Avoi&ce. Financial Distress adalah salah satu elemen mengarahkan dampak Teknik Bisnis pada latihan penghindaran. Entitas mengeluarkan banyak uang demi periklanan & pemasaran jika menerapkan strategi bisnis. Ada kemungkinan entitas tidak menghindari pembayaran tax karena juga menkan keuntungan dari hasil usaha pemasaran & promosinya. Namun fakta Financial Distress berfungsi sebagai moderator menunjukkan bisnis menghadapi kesulitan keuangan berusaha menerapkan strategi bisnis melalui berbagai promosi. Hasil dari promosi entitas menimbulkan pengeluaran besar. menunjukkan strategi bisnis praktik menghindari tax negatif namun tidak signifikan didukung kesulitan keuangan. Hal sebelumnya sesuai dengan temuan penelitian (Astuti, Hidayati, Pu 2 6 ri, & Wulansari, 2023). BAB III METODE PENELITIAN 3.1 Jenis Penelitian Pengujian kuantitatif jenis pengujian dilakukan, & melibatkan pengukuran sesuatu secara sistematis mengumpulkan data & menggunakan statisti untuk mengukurnya. Spekulasi menunjukkan hubungan faktor dalam hipotesis eksplorasi kuantitatif terdiri berbagai faktor saling ada pengaruh . (2009 Creswell) Strategi pemeriksaan menggunakan teknik kuantitatif melihat proporsi antar faktor menentuk

2 13 n besarnya dampak lain. 3.2 Objek Penelitian Entitas industri teknologi terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019 hingga 2023 menjadi sampel & objek penelitian. 3.3 Populasi & Sample Menurut Malthora, 1996, populasi terdapat berbagai komponen mempunyai karakteristik berbeda-beda, termasuk sampel harus diperhitungkan. Singkatnya, istilah "populasi" mengacu pada seluruh kelompok orang, benda, peristiwa ingin diselidiki peneliti. Contohnya adalah sebagian ukuran & jumlah penduduk. Menentukan ukuran contoh akan digunakan dalam mengerjakan suatu soal, estimasi tes dilakukan menggunakan pengukuran, dengan melihat alat pengukur uji 38 n (Sugiyono, 2018). Sampel penelitian dipilih teknik purposive sampling. 3.4 Teknik Pengumpulan Data pengambilan data sekunder digunakan pengujian. Menurut Sugiyono (2018), pengumpul data memperoleh data sekunder dengan cara bukan ke sumber data utama seperti kertas, orang lain, media. Untuk metode pengumpulan datanya, peneliti menggunakan website resmi BEI sumber informasi. 3.5 Variabel Penelitian penelitian digunakan variabel bebas artinya berapapun nilai variasinya (terikat), setiap variabel dapat mempunyai pengaruh terhadap variabel lain. Variabel dependen mengalami perubahan dipengaruhi faktor bebas. 3.5.1 Variabel Independen Strategi bisnis, ROS, NPM, & Tumbuhnya Penjualan merupakan variabel independen dianalisis dalam penelitian. 1. Strategi Bisnis Teknik bisnis menurut (War&i & Khoiriyah, 2018) suatu sistem digunakan organisasi dapat menyesuaikan diri menghadapi sektor kejam. Menurut Higgins, 2011), proksi digunakan mengukur strategi bisnis, Karena bisnis tipe pembela memiliki lebih sedikit karyawan dibandingkan bisnis tipe prospektor (Higgins et al. al., 2011), kemampuan entitas mendistribusikan barang jasa secara efektif (Anggraini, Astri, & Minovia 2020) sangat penting strategi bisnis entitas. Hal ini terutama berlaku untuk bisnis mengutamakan efisiensi. Pertumbuhan organisasi (Market Book Proportion) Seperti ditunjukkan oleh (Higgins et, 2011), organisasi penambang memiliki peluang lebih besar untuk berkembang dibandingkan organisasi tipe safeguard. MtoB digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan bisnis: a. Promosi (Higgins et al.,

2011) memperkirakan bahwa para penambang mempunyai masalah publikasi lebih besar daripada perlindungan. Promosi diperkirakan dengan kondisi berikut: 2. Return On Sales Return Sales merupakan rasio profitabilitas menunjukkan tingkat keuntungan entitas dikurangi tax & bunga serta membayar biaya produksi variabel seperti upah pekerja & bahan baku. Selain itu, untuk menentukan penjualan cara mengalikan harga jual produk jumlah unit terjual. Kemudian, konsekuensi Benefit Before Duty dipisahkan oleh Deals & kemudian diduplikasi sebesar 100 persen (Florian, 2021). Cara untuk menentukannya adalah 3. Net Profit Margin Penghasilan Keseluruhan Bersih, pendapatan bersih proporsi produktivitas guna mengevaluasi tingkat keuntungan bersih diperoleh dikurangi beban gaji diperoleh dari kesepakatan. Rasio margin keuntungan adalah nama lain dari margin laba bersih ini. Rasio membandingkan penjualan dengan laba bersih tax. Operasional entitas meningkat ketika Net Profit Margin lebih tinggi. Rumus digunakan untuk menentukan margin laba bersih Ang (Florian, 2021):

4. Pertumbuhan Penjualan Resep untuk mendapatkan perkembangan transaksi adalah berapa banyak transaksi untuk periode ini lebih pendek dari periode lalu, pisahkan dengan transaksi di periode lalu, lalu pada saat itu, gandakan sebanyak 100. Bagaimana cara mengetahuinya. Menurut Kasmir (2016), berikut ini dapat digunakan untuk mengukur pertumbuhan penjualan: 3.5.2 Variabel Dependen Variabel Dependen penelitian ini Tax Avoidance. 1. Tax Avoidance Menurut Pohan (2019), menghindari tax adalah upaya sengaja dilakukan wajib tax menghindari pembayaran tax memanfaatkan kelemahan peraturan undang-undang pertaxan itu sendiri—dikenal grey area—mengurangi jumlah tax terutang. Dilakukan tanpa bertentangan dengan ketentuan pertaxan berlaku. Estimasi Penghindaran Biaya dalam pemeriksaan ini menggunakan perantara tingkat Bea Masuk Uang (CETR). Menurut Ferriawan & Firmansyah (2017), CETR mencerminkan beban tax dunia, tidak hanya mencakup tarif tax domestik tetapi tarif tax global. Cara menghitung CETR adalah sebagai berikut (Hikmah, 2020): CETR adalah jumlah tax tunai dibayarkan dibagi dengan total laba sebelum tax. 3.5.3 Variabel

Moderasi 1. Financial Distress Kesengsaraan Moneter terjadi karena penurunan konstan dalam eksekusi moneter suatu organisasi selama jangka waktu tertentu. Salah satu penyebab paling umum terjadinya kebangkrutan di sektor usaha adalah kondisi keuangan buruk (Budiyanto, 2023). Seperti ditunjukkan oleh (A Yolanda, 2019), Salah satu ciri suatu organisasi menghadapi masalah moneter adalah kesulitan moneter. Bisnis tersebut akan dinyatakan bangkrut jika masalah keuangannya tidak segera diselesaikan. Kondisi keuangan entitas hancur akan berdampak pada para eksekutif harus mempertimbangkan untuk melakukan apa pun untuk meningkatkan kesejahteraan keuangannya. Menurut Sutra & Mais (2019), krisis keuangan adalah situasi dimana entitas mengalami kesulitan membayar kreditornya. Potensi memburuknya kondisi moneter disebabkan oleh peningkatan biaya tetap, uang & keuntungan entitas, sehingga benar-benar tidak berdaya menghadapi kemerosotan finansial. Ketidakmampuan suatu entitas untuk menjalankan usahanya berorientasi pada keuntungan sesuai dengan tujuan utamanya—memaksimalkan keuntungan—biasa disebut dengan kebangkrutan. Definisi di atas, disimpulkan entitas mengalami kesulitan keuangan berada situasi keuangan sulit. Jika hal ini terus berlanjut maka usahanya akan gulung tikar, diliku dasi (Budiyanto, 2023). Financial distress dapat dihitung sebagai berikut (Budiyanto, 2023):

3.6 Analisis Data Untuk mengolah data guna merumuskan pemecahan masalah & menguji hipotesis penelitian, analisis data cara mengevaluasi pengujian dalam bentuk memberikan data sesuai dengan 33 an variabel penelitian. Karena data dikumpulkan bersifat numerik & statistik, maka penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Selain itu, perangkat lunak Spss 29.0.0 & Microsoft Excel digunakan untuk pengolahan data. Informasi deret waktu & informasi cross-sectional digabungkan untuk membuat informasi papan. Time series merupakan data dalam jangka waktu tertentu mengenai variabel- variabel akan diteliti. Sedangkan data cross section berasal dari laporan keuangan entitas subsektor Teknologi terdaftar di BEI & sesuai dengan kriteria sampel

3.6.1 Uji Statistik Deskriptif Statistik deskriptif, statistik digunakan menganalisis data memberikan gambaran data sebenarnya diperoleh

tanpa melakukan perubahan (Sugiyono, 2015). Deskripsi data dapat dilihat dari: disediakan oleh analisis ini. 1. Nilai Terbesar, merupakan insentif paling tinggi untuk setiap variabel dicoba. 2. Nilai terendah dari setiap variabel diuji adalah Nilai Minimum. 3. Bagilah total nilai observasi dengan jumlah observasi untuk mendapatkan mean. 4. Rata-rata, sampel dievaluasi dengan menggunakan standar deviasi menurut Sugiono (2015).

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Tes anggapan gaya lama dilakukan para ahli dalam pemeriksaan ini dimaksudkan untuk menguraikan bahwa model kekambuhan ditentukan dari informasi dinilai **1 2 7 28** tidak menyimpang. Uji autokorelasi, normalitas, heteroskedastisitas, multikolinearitas, & uji klasik konvensional lainnya di **1** unta **1 3 4 5 8 11 14** an dalam pengujian.

3.6.2.1 Uji Normalitas

Uji Kolmogorov-Smirnov menghitung distribusi data pada suatu kelompok data, variabel & mengetahui apakah distribusi tersebut berdistribusi normal, tidak merupakan pengujian digunakan untuk memver **1 3 15** fikasi normalitas data. Ada dua dasar pengambilan keputusan untuk tes Kolmogorov – **3 15 22** Smirnov itu sendiri:

1. Apabila nilai hitung signifikansi diperoleh hasil perhitungan $0,05 >$ maka data dikatak **15 22** n berdistribusi normal.
2. Jika hitung $< 0,05$ maka tid **15** k b rdistribusi normal.

3.6.2.2 Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas digunakan melihat apakah terdapat residu residu bervariasi homogen. Pengujian didasarkan pada asumsi Heteroskedastisitas dapat dilihat pada scatter plot (Ghozali 2018). Tidak adaya pola terlihat, seperti susunan titik sepanjang sumbu Y, merupakan indikasi persya **19** atan pengujian ini.

3.6.2.3 Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas digunakan mengetahui hubungan variabel independen & dependen, cara menghitung VIF Variance Inflation Factor da a & nilai toleransinya. Uji Multikolinearitas memiliki dua dasar navigasi, yaitu:

1. Nilai toleransi $< 0,10$ & nilai VIF $> 10,00$ maka data **20** bersifat multikolinear.
2. Nilai toleransi $> 0,10$ & nilai VIF $< 10,00$ maka data tidak menunj kkan multikolinearitas.

3.6.2.4 Uji AutoKorelasi

Peneliti menggunakan uji autokorelasi mengetahui hubungan model regresi linier antara faktor dependen periode t dengan variabel independen 41 periode sebelumnya (t-1). (2017, Tambunan dkk.)

Ketidak-independenan data sisa antar observasi sering menjadi permasalahan autokorelasi Ghazali 2018. Nilai Durbin-Watson memberikan hasil autokorelasi adalah sebagai berikut: 3.6.3 Uji Hipotesis 3.6.3.1 Uji Regresi Linier Berganda Menentukan hubungan faktor bebas & variabel dependen dipertimbangkan, uji relaps langsung berbeda. adakah sama regresi linier berganda khas dihasilkan oleh persamaan berikut: $Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \epsilon$ Keterangan : Y : Tax Avoi&ce α : Konstanta data β_1X_1 : Return On Sales β_2X_2 : Net Profit Margin β_3X_3 : Pertumbuhan Penjualan β_4X_4 : Strategi Bisnis ϵ : Error term 3.6.3.2 Uji Koefisien Determinasi (Adjusted R) Kapasitas model sepenuhnya memperhitungkan varians dependen dievaluasi menggunakan uji koefisien determinasi. Cakupan hasil koefisien jaminan adalah antara kualitas & 1. Jika koefisien determinasi 1 maka variabel independen mempunyai pengaruh signifikan terhadap model diteliti. 3.6.3.3 Uji T Mengetahui variabel independen mempengaruhi variabel dependen dalam penelitian, digunakan uji t disebut Uji Signifikansi Parsial. Dalam mengambil keputusan, uji t sendiri mengandalka

27 dua faktor mendasar: 1. Nilai signifikansi dihasilkan lebih besar, sama dengan (0,05) / 5% maka variable independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. 2. signifikansi uji t kurang dari (0,05) / 5 % variabel Berdisi Sendiri tidak mempunyai pengaruh kepada variabel dependen. 3.6.3.4 Uji F. Mengetahui pengaruh faktor-faktor otonom eksplorasi ini saling mempengaruhi variabel dependen gunakan uji f / Concurrent Importance Test. Dalam mengambil keputusan, uji f sendiri mengandalkan dua faktor mendasar: 1. Nilai F taksiran melebihi F table / nilai hitung kurang (0,05) variabel independen berpengaruh kepada a variabel dependen secara bersama-sama. 2. Faktor bebas sedangkan tidak semuanya mempengaruhi variabel dependen dengan asumsi nilai kepentingan dicapai $t > 0,05$ / nilai F ditentukan lebih kecil F table BAB IV Hasil Penelitian & Pembahasan 4.1 Deskripsi Data Penelitian Spesialis kumpulkan informasi opsional laporan moneter pertahun penghibur bisnis bi&g inovasi didistribusikan di situs BEI untuk tahun 2019 hingga 2023.

Pelaporan keuangan tahun 2019 hingga 2023, berdasarkan pengelompokan kriteria digunakan peneliti memilih sampel dalam penelitian, kriteria memilih sampel dalam penelitian. Sampel penelitian pada penelitian ditentukan menggunakan pendekatan seleksi purposive / dengan kriteria tertentu . sebagai berikut: Terdapat 42 bisnis terkait teknologi tercatat secara konsisten di BEI sepanjang tahun 2019 hingga 2023, seperti terlihat pada tabel di atas. Antara tahun 2019 hingga 2023, terdapat 27 usaha tidak mempublikasikan laporan keuangan. Untuk mengumpulkan informasi secara konsisten jangka waktu cukup lama selama jangka waktu ujian, terdapat 15 organisasi memenuhi pedoman & langkah-langkah akan dijadikan uji eksplorasi. 75 data digunakan dalam penelitian karena deskripsi data penelitian. Berikut contoh daftar pelaku usaha masuk dalam penelitian ini: 4.2 Uji Prasyarat Analitis. Ide prasyarat analisis adalah mengetahui apakah peneliti dapat diuji secara parametrik / non parametrik. Karena data yang dikumpulkan untuk penelitian ini adalah uji parametrik, maka digunakan beberapa pengujian sebelum hipotesis penelitian diuji. Uji Statistik Deskriptif, Normalitas, Heteroskedastisitas, Multikolinearitas, Autokorelasi, Koefisien determinasi, Uji F, & Uji T digunakan peneliti.

4.2.1 Uji Statistik Deskriptif Nilai Min, Max, mean & standar dikumpulkan penelitian sebelumnya dengan menggunakan uji analisis statistik deskriptif. 45 penyimpangan ditunjukkan Tabel 94.2, Daftar Entitas Sampel Penelitian. Hasil analisis statistik deskriptif dilakukan dengan bantuan software IBM SPSS 25 data terhubung dengan informasi penelitian untuk masing-masing variabel Expense Evasion, Return On Deals (X1a), Net Overall Revenue (X1b), Deals Development (X2), Business Procedure (X3) & Duty Aversion (Y). Akibat dari penjelasan tes ujian di atas dapat dirinci sebagai berikut: a. Pada variabel Assessment Evasion cenderung terlihat dari informasi dihimpun oleh pakar, valuasi paling kecil (paling kecil) berada pada titik 0.00, sedangkan nilai paling ekstrimnya adalah 3.51 & normalnya Expense Aversion adalah 3900 & standar deviasinya untuk Penghindaran Tugas adalah 59863 b. Pada variabel Untung

dari Transaksi (X1a) cenderung terlihat bahwa dari informasi dihimpun ilmuwan, nilai paling kecil (paling kecil) ada pada titik 0,00 se&gkan nilai paling besar adalah 40 & normalnya Untung dari Transaksi adalah 0,982 & deviasi standarnya adalah Return On Deals 10001 c. Dari data peneliti kumpulkan dapat diketahui bahwa variabel NPM (X1b) rata- rata 0,783 & SD 0,8593. Nilai terkecil berada pada titik 0,00, sedangkan maksimumnya adalah 40. d. Pada variabel Pengembangan Usaha (X2) cenderung terlihat bahwa dari informasi dihimpun oleh pakar, nilai paling kecil (paling kecil) berada pada titik 0,00 se&gkan nilai paling ekstrim adalah 7,34 & nilai normal Deals Development adalah 5563 & standar deviasi untuk Deals Development adalah 1,16970 e. Berdasarkan informasi dihimpun peneliti, variabel Strategi Bisnis (X3) memiliki nilai terkecil (0,00), maksimum sebesar (0,00), nilai rata-rata (0,000) & SD sebesar 0,0007 untuk Strategi Bisnis. f. Pada variabel Monetary Pain (Z) dapat dilihat dari data dihimpun analis, nilai paling kecil berada pada 0.00, se&gkan nilai tertingginya adalah 2119884.00 & rata-rata nilai Monetary Pain adalah 31480.3200. & standar deviasi Monetary Trouble sebesar 245913.58534 4. .2 Uji Asumsi Klasik 4.2.2.1 Uji Normalitas

3	5	11	24	37	41
---	---	----	----	----	----

Spesialis menyelesaikan penyelidikan uji kewajaran atas informasi ditentukan melihat apakah informasi dikumpulkan layak untuk diuji. Seperti dikemukakan oleh (Ghozali 2018) Uji Kewajaran dilakukan merupakan suatu metode bertujuan untuk melihat apakah informasi eksplorasi diambil mempunyai peredaran secara umum normal, apakah terdapat faktor-faktor menjadikan informasi tersebut tidak pasti & apakah terdapat sisa. informasi dari model kekambuhan pemeriksaan digunakan. Pengujian menggunakan statistik Kolmogorov-Smirnov (k-s), & perangkat IBM SPSS 25 a Test distribution is Normal. Uji Kolmogorov-Smirnov memiliki dua alasan navigasi: 1) Nilai diperoleh $> 0,05$ maka data berdistribusi normal. 2) Nilai diperoleh kurang $(0,05)$ jika tidak terdistribusi teratur. Seperti pada tabel 4.4 sebelumnya, Asymp. Dengan korelasi 0,200 antara variabel Net Profit Margin, Return On Sales, Sales Growth, & Strategi Bisnis, penghindaran

tax berkorelasi kuat. Data dievaluasi sering kali disebarluaskan sebagai hasil temuan Asymp. tanda tangan. dengan dua 9 25 ekor lebih dari 0,05 1.2.2.2 Heteroskedastisitas Dalam penelitian ini uji heteroskedastisitas digunakan melihat varians sisa pengamatan satu berbed dengan pengamatan lain. Heteroskedastisitas mengacu pada a&ya data sisa dalam data; homoskedastisitas mengacu pada tidak a&ya data sisa. 2018 (Ghozali). Grafik Scatterplot & uji Heteroskedastisitas sendiri merupakan dua metode untuk melakukan uji heteroskedastisitas. Plotnya memprediksi hubungan variabel sisa (SRESID) & va 7 iabel terikat (ZPRED). Uji heteroskedastisitas digunakan mengetahui apakah suatu data bersifat homoskedastis, tidak ada pola teratur & titik-titik tersebar di atas & di bawah sumbu Y, data tersebut homoskedastik. Adanya titik2 menyebar pada sumbu Y pada gambar tersebut menunjukkan penelitian ini bersifat homoskedastis. Namun tabel signifikansi data berikut ini digunakan untuk mengetahui apakah datadikumpulkan sebelumnya menunjukkan adanya heteroskedastisitas / tidak. a Dependen t Variable: ABS_RES Indikator penilaian heteroskedastisitas memeriksa kolom sig ketentuan sebagai berikut: A. Nilai (0,05) tidak terdapat tanda2 heteroskedastisitas pada data. B. Data menunjukkan gejala heteroskedastisitas nilai Sig kurang dari 0,05. Fakta variabel independen Return on Sales, Net Profit Margin, Sales Growth, Strategi Bisnis, & Financial Distress semuanya mempunyai signifikan lebih dari 0,05 pada gambar di atas menunjukkan tidak ada satupun data menunjukkan tanda-tanda heteroskedastisitas. 4.2.2.3 Uji Multikolinearitas multikolinearitas memperkirakan kekurangan hubungan antara faktor bebas & faktor bawahan diperiksa, dalam situasi ini merupakan tanda uji multikolinearitas layak. Model regresi digunakan untuk mengevaluasi korelasi variabel independen & variabel dependen pengujian diuji menggunakan pengujian multikol untuk engetahui keakuratannya. Derajat multikolinearitas suatu data dapat ditentukan dengan menggunakan kolom nilai toleransi, kolom VIF merupakan singkatan dari variance inflasi faktor. Indikator hasil multikolinearitas sendiri sebagai berikut: A. Nilai toleransinya < 0,10 & nilai VIF (10,00) 20 > datanya multikolinear. B.

Nilai toleransi $(0,10) >$ & nilai VIF $<(10,00)$ data tidak menunjukkan multikolinearitas. Berikut pengujian multikolinearitas variabel terpengaruhi yaitu penghindaran tax variabel Berdiri sendiri Return on Sales, Net Profit Margin, & Sales Growth: Nilai toleransi setiap variabel lebih besar dari ambang batas 0,10 seperti terlihat pada tabel di atas, & nilai faktor inflasi varians kurang dari 10. Berdasarkan temuan sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan nilai $0,100 >$ & nilai VIF $< 1,90$ menunjukkan tidak terdapat permasalahan multikolinear pada data ini.

4.2.2.4 Uji Autokorelasi autokorelasi digunakan menentukan hubungan di model relaps langsung disebabkan oleh kesalahan mengganggu informasi periode t-1 (periode lalu) & informasi sisa dari periode t. Masalah dengan autokorelasi masalah memiliki bukti korelasi. Autokorelasi antar data dianalisis dapat dinilai dengan bantuan uji Durbin- Watson Tidak terjadi autokorelasi data Durbin – Watson 2,010 bila nilai di antar a nilai du & $4 - du$, seperti terlihat uji Durbin – Watson tabel 4.9 di atas.

1 5 24 26

1.2.3 Uji Hipotesis 4.2.3.1 Analisis Regresi Linear Berganda Pengujian

regresi linier digunakan memetakan hubungan variabel independen penelitian variabel dependen. Persamaan digunakan untuk membuat persamaan regresi linier beraturan. Uji regresi di atas disimpulkan sebagai berikut, berdasarkan hasil tabel 4.10: $Y = 785 + 4,608 \text{ ROS} - 971 \text{ NPM} - 119 \text{ SalesGrowth} - 3,353 \text{ Strategi Bisnis}$ Berikut interpretasi persamaan tersebut: 1. Jika a variabel tersebut ada, maka koefisien regresi Return on Sales (ROS) adalah +4,608. Jika Return on Sales (ROS) meningkat variabel Penghindaran Tax Y juga meningkat. 2. Benarnya variabel tersebut ditunjukkan dengan koefisien regresi Net Profit Margin (NPM) sebesar - 971. Variabel Penghindaran Tax (y) akan menurun jika Net Profit Margin (NPM) meningkat. 3. Penghindaran Tax (y) akan menurun jika variabel Pertumbuhan Penjualan meningkat ditunjukkan dengan koefisien regresi sebesar -119. 4.

23

Koefisien regresi Strategi Bisnis sebesar -3,353 menunjukkan bahwa

Penghindaran Tax (y) akan menurun jika variabel Strategi Bisnis meningkat. 1.2.3.2 Analisis Koefisien Determinasi (Adjusted R) mengukur

4 9 21

seberapa baik model penelitian menjelaskan variance dependen, maka dilakukan uji koefisien

eterminasi (Adjusted R). Hasil pengujian koefisien determinasi kisaran nilai data antara 0 & 1, dimana 1 mewakili persentase 100 persen.

Uji model semakin dipengaruhi variabel independen tinggi nilai Adjusted R Square (mendekati seratus persen). Nilai Adjusted R Square 0,662 tabel

4.11 di atas menunjukkan variabel independen mempengaruhi 66,2 persen

kepada variabel dependen. 4.2.3.2 Uji T Mengetahui variabel independen mempengaruhi variabel dependen pengujian, digunakan uji T disebut juga

Uji Signifikansi Parsial. Saat mengambil keputusan, uji t itu sender

bergantung pada dua faktor mendasar: A. Nilai signifikansinya lebih kecil

/ sama dengan (0,05) variabel berdiri sendiri berpengaruh secara terhadap

p variabel dipengaruhi. B. variabel independen tidak berpengaruh kepada

variabel dependen apabila nilai uji t (0,05) >. Informasi pada tabel

dias di atas cenderung beralasan: 1. mengevaluasi hipotesis pertama, H1.

Berdasarkan tabel di atas, nilai signifikan Return On Sales (X1a) sebesar

0,000. Kesimpulannya variabel Return On Sales berpengaruh penghindaran

tax. Ini didapat pentingnya nilai variabel Profit from Deals. menunjukkan

nilai < dari 0,05 (5%), yaitu (0,0). 2. Menguji H2 Berdasarkan tabel

4.12, nilai signifikansi Net Profit Margin (X1b) sebesar 0,00. Ditarik

kesimpulan variabel likuiditas mempunyai pengaruh negatif penghindaran tax.

Ini terlihat dari besarnya temuan variabel Pendapatan Bersih (X1b),

yaitu sebesar 0,001 bernilai lebih kecil 0,05 (5%). 3. Pengujian H3

(spekulasi ketiga). Berdasarkan tabel 4.12 nilai signifikan Pertumbuhan

Penjualan sebesar 0.05. Kesimpulannya Pertumbuhan Penjualan (X2) mempunyai

pengaruh Penghindaran Tax. Signifikansi Pertumbuhan Penjualan (X2)

menunjukkan 0,05 (5%), menghasilkan kesimpulan demikian. Pengujian H4

(hipotesis keempat). 4. Pengujian H4 (teori keempat) tabel 4.12, nilai

signifikansi Strategi Bisnis (X3) sebesar 0,508. Kesimpulannya variabel

Strategi Bisnis (X3) tidak berpengaruh penghindaran tax. Nilai signifikansi

variabel Strategi Bisnis (X3) mendukung kesimpulan tersebut yaitu 0,508

lebih besar 0,05 (5%). 5. Pengujian H5 (teori kelima) Nilai Profit

from Deals diarahkan oleh Monetary Misery pada tabel 4.13 sebesar 0,02. Kesimpulannya, Financial Distress memoderasi variabel Return On Sales mempengaruhi penghindaran tax. 6. Menguji H6—hipotesis keenam Berdasarkan tabel 4.13, nilai variabel Net Profit Margin dimoderasi oleh Financial Distress adalah sebesar 0,396; Oleh karena itu, Penghindaran Tax tidak terpengaruh oleh variabel Net Profit Margin dimoderasi oleh Financial Distress. 7. mengevaluasi hipotesis ketujuh, H7 Nilai Pengembangan Bisnis diarahkan oleh Monetary Misery sesuai tabel 4.13 adalah dengan mempertimbangkan semuanya, Expense Evasion tidak dipengaruhi oleh variabel Pengembangan Bisnis diarahkan oleh Monetary Trouble 8. Menguji H8—hipotesis kedelapan Berdasarkan tabel 4.13, nilai Strategi Bisnis dimoderasi oleh Financial Distress adalah 0,116. Kesimpulannya, Penghindaran Tax tidak dipengaruhi variabel Pertumbuhan Penjualan dimoderasi oleh Financial Distress.

1.2.3.3 Uji F (Simultan) apakah terdapat pengaruhnya faktor-faktor otonom variabel dependen, maka dilakukan uji F pengujian dianggap untuk mengevaluasi apakah bersama-sama faktor-faktor otonom mempengaruhi variabel dependen. Berikut evaluasinya: A. Nilai F taksiran melebihi F tabel / nilai signifikansi dicapai kurang 0,05 variabel Berdiri sendiri pengaruh variabel Dipengaruhi secara bersama sama. B. Nilai F taksiran < F tabel , nilai signifikansi dicapai 0,05 > variabel berdiri sendiri tidak mempunyai pengaruh signifikan variabel dipengaruhi secara bersama sama. Nilai signifikan uji F ditunjukkan pada Tabel 4.13 di atas adalah 0,001 kurang < 0,05. diasumsikan faktor-faktor otonom adalah Return On Deals (x1a), Net Profit Edge (x1b), Deals Development (x2) & Business Procedure (x3) semuanya berdampak pada variabel dependen Assessment Avoidance (y) sehingga cenderung disimpulkan bahwa Spekulasi 5 diakui. Nilai signifikansi dimoderasi oleh variabel Financial Distress (Z) Return On Sales (x1a), Net Profit Margin (x1b), Sales Growth (x2), & Business Strategy (x3) adalah 0,01. Ini menunjukkan bahwa dimoderasi oleh Financial Distress (Z) Return On Sales (x1a), Net Profit Margin (x1b), Sales Growth (x2), & Strategi Bisnis (x3) secara simultan mempengaruhi

variabel dependen Tax Avoidance (y), menunjukkan bahwa Hipotesis 5 diterima. 4.3. Pembahasan Hasil Penelitian 4.3.1 Dampak ditimbulkan oleh Return On Sales kemungkinan Tax Avoidance Mengingat signifikansi pengujian data 0,00 menunjukkan Return on Sales berpengaruh penghindaran tax, maka H1 diterima. Hasil signifikan variabel inflasi bernilai 0,00 & kurang 0,05 (5%) mendukung hal tersebut. Nilai ETR akan dipengaruhi oleh besarnya nilai ROS. ETR salah satu cara untuk mengukur kegiatan menghindari pembayaran tax. Jika nilai ROA lebih tinggi nilai ETR akan lebih rendah aktivitas penghindaran biaya lebih tinggi. Semakin besar ROS semakin besar pula profitabilitas usaha tersebut. Bisnis entitas dengan profitabilitas tinggi akan mampu perencanaan tax secara menyeluruh untuk mengurangi kewajiban taxnya. Organisasi-organisasi di bi&g penginapan tidak diragukan lagi membutuhkan tingkat pengembalian lebih tinggi seiring dengan meningkatnya investasi sumber daya usaha untuk mengembangkan penginapan sehingga tindakan pengaturan biaya kuat juga meningkat untuk mengurangi tarif tax. 4.3.2 Dampak ditimbulkan oleh Net Profit Margin terhadap kemungkinan Tax Avoidance. Nilai signifikansi sebesar 0,001 menunjukkan bahwa pengujian data menunjukkan Net Profit Margin berpengaruh penggelapan tax, maka H2 diterima. Hasil signifikan Net Profit Margin sebesar 0,000 yaitu kurang 0,05 (5%) mendukung hal tersebut. Mampu menjalankan bisnis Anda secara efektif memerlukan Margin Laba Bersih tinggi, akan dihargai oleh pemerintah dengan menurunkan tarif tax efektif dibandingkan dengan bisnis beroperasi kurang efektif (subsidi tax). Secara keseluruhan, organisasi memiliki pendapatan bersih tinggi membayar biaya lebih tinggi sehingga para eksekutif organisasi cenderung melakukan Expense Evasion. Hipotesis dikemukakan pada Bab II menyatakan Net Profit Margin berpengaruh praktik Penghindaran Tax didukung oleh temuan penelitian disajikan pada Tabel 4.13. Hal ini karena organisasi memiliki tunjangan diperluas umumnya akan memiliki rendahnya konflik terjadi antara pemilik organisasi (direktur) & pengurus entitas (ahli), karena organisasi dipandang berjalan sesuai dengan bentuk ditetapkan oleh pemilik

organisasi. besar nilai Net Profit Margin besar profitabilitas entitas & semakin besar pula laba bersihnya. Untuk mengurangi kewajiban tax mereka, bisnis dengan keuntungan tinggi akan melakukan penghindaran tax. Penelitian Khatami, Masri, & Suprayitno sejalan dengan penelitian ini. 4.3.3 Dampak ditimbulkan oleh Pertumbuhan Penjualan terhadap kemungkinan Tax Avoi&ce. Mengingat nilai signifikansi pengujian data sebesar 0,05 & pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh penghindaran tax, maka disimpulkan bahwa H3 diterima. Hasil signifikan variabel Pertumbuhan Penjualan bernilai 0,005 & tidak lebih besar 0,05 (5%) mendukung hal tersebut. Deals Development , biasa disebut dengan deals development merupakan suatu penunjuk dapat menunjukkan peningkatan derajat kesepakatan dalam suatu organisasi dari tahun ke tahun. Perkembangan bisnis ini ditentukan oleh perbedaan transaksi pada tahun sebelumnya & transaksi pada tahun ini. Keuntungan suatu entitas meningkat seiring peningkatan **31** n pertumbuhan penjualan. Akibatnya, peningkatan laba suatu entitas akan mengakibatkan peningkatan jumlah tax harus ibayar oleh entitas. Perkembangan transaksi secara signifikan mempengaruhi penghindaran tax, dengan konsekuensi negatif berarti semakin tinggi volume pertumbuhan transaksi, semakin sedikit gerakan penghindaran tax dilakukan suatu entitas, karena entitas dengan tingkat transaksi umumnya tinggi memberikan peluang potensial melakukan penghindaran tax. memperoleh keuntungan besar & mempunyai pilihan untuk melakukan cicilan. mengenakan biaya. 4.3.4 Dampak ditimbulkan oleh Strategi Bisnis terhadap kemungkinan Tax Avoi&ce. Nilai signifikansi pengujian data 0,508 menunjukkan strategi bisnis tidak berpengaruh kepada penghindaran tax. karenanya, H4 ditolak. Hasil signifikan variabel Strategi Bisnis bernilai 0,508 & lebih besar 0,05 (5%) memperkuat pernyataan tersebut. Hasil pada tabel 4.13 menunjukkan Metodologi Bisnis berpengaruh signifikan latihan Penghindaran Pengeluaran. karena skala strategi bisnis tidak berpengaruh terhadap keputusan entitas melakukan penghindaran tax. Hal ini dikarenakan bisnis dalam penelitian tidak selalu menggunakan strategi bisnis s **32** ma tahun ke tahun. Strategi bisnis apapun tidak berpengaruh terhadap tingkat

penghindaran tax karena diterapkan secara tidak konsisten. Karena dalam menghadapi ketidakpastian pasar & perekonomian, kemampuan entitas untuk bertahan & mempertahankan kelangsungan hidupnya menjadi lebih penting dari sebelumnya dalam hal strategi bisnis. Pengujian ini sesuai dengan penelitian dipimpin oleh (Nurrahmi & Rahayu 2020) & (Anggraini, Astri & Minovia 2020) menyatakan bahwa Sistem Bisnis mempengaruhi strategi Expense Evasion. Hal ini menunjukkan bahwa organisasi pada umumnya masih belum mampu untuk merancang rancangan prosedur kejam dapat diprediksi sesekali, ketidakteraturan melaksanakan metodologi entitas ini, sistem bisnis digunakan entitas akan sangat mempengaruhi penghindaran tugas entitas. Secara keseluruhan, metodologi bisnis dikonsepsi & direncanakan oleh organisasi tidak hanya ditujukan untuk menghindari penyelesaian tuntutan. 4.3.5 Dampak ditimbulkan oleh Return On Sales, Net Profit Margin, Pertumbuhan penjualan & Strategi Bisnis terhadap kemungkinan Tax Avoidance. Nilai signifikansi pengujian data sebesar 0,001 menunjukkan bahwa H5 diterima karena variabel Return on Sales (X1a), Net Profit Margin (X1b), Sales Growth (X2), & Strategi Bisnis (X3) semuanya berpengaruh terhadap Penghindaran Tax (Y). Temuan signifikan faktor tersebut bernilai 0,000 & kurang dari 0,05 persen mendukung dugaan bahwa Penghindaran Tax dipengaruhi secara bersama-sama oleh Return on Sales, Net Profit Margin, Sales Growth, & Strategi Bisnis. 4.3.6 Dampak Net Profit Margin terhadap Tax Avoidance dengan Financial Distress sebagai Pemoderasi Nilai signifikansi hasil pengujian data sebesar 0,02 menunjukkan bahwa H6 diterima & Return on Sales dimoderasi oleh Financial Distress berpengaruh penghindaran tax. Hasil signifikan sebesar 0,02 pada variabel Return On Sales kurang dari 0,05 (5%) mendukung hal tersebut. Hubungan antara ROS, penghindaran tax, & kesulitan keuangan dapat memberikan wawasan berharga bagi para manajer, investor, & pembuat kebijakan. Entitas mengalami Financial Distress dengan tingkat ROS tinggi melakukan penghindaran tax dengan memanfaatkan sumber daya dimilikinya untuk menerapkan strategi pertaxan kompleks guna mengurangi tekanan keuangan.

Strategi & stabilitas keuangan entitas secara keseluruhan dapat dipengaruhi oleh ROS tinggi, dapat mempermudah penghindaran tax dengan mengalokasikan sumber daya lebih baik. Di sisi lain, kesulitan keuangan dapat membuat kebutuhan akan latihan ini semakin mendesak.

4.3.7 Pengaruh Net Profit Margin terhadap Tax Avoidance dengan Financial Distress sebagai Pemoderasi

Uji data menunjukkan Pendapatan bersih diarahkan oleh Monetary Pain berpengaruh terhadap Duty Avoidance karena nilai kepentingannya sebesar 0,396 sehingga beralasan H7 diabaikan. Hasil signifikan sebesar 0,396 untuk variabel Net Profit Margin > 0,05 (5%) memperkuat pernyataan tersebut. Karena profitabilitas tinggi telah memberikan kepuasan bagi pemangku kepentingan, maka bisnis dengan NPM tinggi cenderung tidak menghindari tax secara agresif. Hubungan NPM & penghindaran biaya, diarahkan oleh Monetary Trouble, menunjukkan bahwa dampak langsung NPM terhadap penghindaran biaya mungkin tidak terlalu signifikan. Selain itu, kondisi Monetary Pain memainkan peran lebih besar dalam mempengaruhi perilaku penghindaran utang suatu organisasi. Terlepas dari NPM mereka miliki, dunia usaha mengalami kesulitan keuangan cenderung menghindari pembayaran tax, menunjukkan bahwa kesulitan keuangan mengubah dinamika ini.

4.3.8 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Tax Avoidance dengan Financial Distress sebagai Pemoderasi

Nilai signifikansi pengujian data menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan dimoderasi oleh Financial Distress tidak berpengaruh Penghindaran Tax; oleh karenanya, H8 ditolak. Hasil signifikan variabel Pertumbuhan Penjualan mempunyai nilai 0,050 & lebih besar 0,05 (5%) mendukung hal tersebut. Entitas mengalami kesulitan keuangan meskipun mengalami pertumbuhan penjualan pesat mungkin memilih untuk menginvestasikan kembali pendapatannya dalam ekspansi & inovasi daripada fokus pada penghindaran tax. Mengurangi kemungkinan fokus langsung pada strategi ini jika entitas berkembang pesat memprioritaskan ekspansi & peningkatan operasional dibandingkan penghindaran tax. Kesimpulan dapat diambil dari analisis ini pertumbuhan penjualan mungkin tidak mempunyai pengaruh langsung signifikan penghindaran tax.

4.3.9 Pengaruh Strategi

Bisnis terhadap Tax Avoidance dengan Financial Distress sebagai Pemoderasi Nilai signifikansi pengujian data sebesar 0,116 menunjukkan bahwa H9 ditolak karena tidak berpengaruh terhadap penghindaran tax dari strategi bisnis dimoderasi oleh financial distress. Hasil signifikan variabel Strategi Bisnis mempunyai nilai 0,116 & lebih besar dari 0,05 (5%) mendukung hal tersebut. Fokus utama suatu entitas mungkin lebih pada pertumbuhan & investasi dibandingkan penghindaran tax, & mereka mungkin kurang tertarik untuk menerapkan strategi penghindaran tax agresif karena mereka lebih memilih stabilitas jangka panjang. Dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis suatu entitas mungkin tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap penghindaran tax. Tujuan jangka panjang mencakup pertumbuhan pasar, inovasi produk, efisiensi operasional, & keunggulan kompetitif. BAB V PENUTUPAN 8.1 Kesimpulan Penelitian bertujuan demi mengetahui bagaimana pengaruh praktik praktik menghindari tax kepada Return on Sales, Net Profit Margin, Sales Growth, & Strategi Bisnis pada neraca keuangan entitas teknologi terdaftar di BEI antara tahun 2019 hingga 2023. Ter 15 organisasi digun sebagai Contoh dalam pemeriksaan memenuhi ketentuan telah ditetapkan & jangka waktu eksplorasi adalah 5 tahun sehingga contoh mutlak digun dalam pemeriksaan adalah 75. Berdasarkan pemeriksaan kepada pelaksanaan pengujian spekulasi & acuan eksplorasi lalu, maka pemeriksaan mengambil keputusan sebagai berikut: 1. Pada neraca keuangan entitas teknologi terdaftar di BEI antara tahun 2019 sampai dengan tahun 2023 disimpulkan hipotesis Return On Sales pengaruh kepada praktik praktik menghindari tax. Hipotesis 1 diartikan valid & terdukung. Hasil tersebut menunjukkan entitas dengan nilai ROS tinggi men lebih banyak uang, entitas membayar tax lebih banyak jika penannya lebih tinggi, & entitas lebih menghindari pembayaran tax jika tagihan taxnya lebih tinggi. 2. Pada neraca keuangan entitas teknologi terdaftar di BEI antara tahun 2019 & 2023 disimpulkan hipotesis Net Profit Margin pengaruh kepada praktik praktik menghindari tax. Hipotesis 2 diartikan diterima & didukung. Hasil tersebut menunjukkan entitas dengan nilai NPM

tinggi men uang lebih banyak, entitas membayar tax lebih banyak jika penannya lebih tinggi, & entitas lebih menghindari pembayaran tax jika tagihan taxnya lebih tinggi. 3. Spekulasi Perkembangan Bisnis selesai demi mempengaruhi latihan Penghindaran Biaya dalam neraca keuangan organisasi Inovasi tercatat di Perdagangan Efek Indonesia tahun 2019-2023 & diuraikan dengan baik teori 2 sudah memadai & ditegakkan. Hasil tersebut menunjukkan nilai Sales Growth tinggi meningkatkan penan entitas. Selain itu, tinggi penan entitas, maka tinggi tax harus dibayar, & besar risiko praktik menghindari tax. 4. Strategi Bisnis tidak pengaruhkepada praktik praktik menghindari tax pada neraca keuangan entitas sektor teknologi dipublikasikan di BEI tahun 2019- 2023, sehingga H4 ditolak karena tidak terbukti. Berdasarkan temuan tersebut, disimpulkan entitas tidak serta merta membuat praktik menghindari tax demi mendongkrak keuntungan karena nilai strategi bisnisnya. 5. Return On Deals (X1a), Net revenue (X1b), Deals Development (X3) & Business Technique (X4) secara bersama-sama pengaruhkepada Assessment Aversion rehearses (Y), sehingga H5 didemonstrasikan & diakui 6. Entitas dengan tingkat ROS tinggi & financial distress melakukan tind praktik menghindari tax, sesuai dengan kesimn hipotesis Return On Sales dimoderasi financial distress. 7. Fakta Net Profit Margin dimoderasi Financial Distress tidak pengaruhkepada praktik praktik menghindari tax pada neraca keuangan entitas sektor teknologi dipublikasikan di BEI pada tahun 2019-2023, membuktikan Net Profit Margin dimoderasi Financial Distress tidak terbukti. . 8. Spekulasi Deals Development diarahkan Monetary Pain terbukti terbantahkan karena Business Development diarahkan Monetary Trouble tidak terpengaruh Expense Evasion ter dalam neraca keuangan organisasi-organisasi bi&g inovasi didistribusikan di BEI tahun 2019- 2023. 9. Karena Strategi Bisnis dimoderatori Financial Distress tidak pengaruhkepada praktik praktik menghindari tax pada neraca keuangan entitas sektor teknologi dipublikasikan di BEI tahun 2019-2023, maka dibuktikan hipotesis Strategi Bisnis dimoderasi Financial Distress ditolak.



REPORT #22127585

1.2 Keterbatasan Ter beberapa keterbatasan dalam analisis & kesimn penelitian mungkin berdampak pada hasil akhir, baik langsung/tidak langsung: 1. Penelitian menggun empat independen: Return on Sales, Net Profit Margin, Sales Growth, & Strategi Bisnis. Salah satu independen, yaitu Return on Sales, jarang digun peneliti sebelumnya, sehingga sulit demi menemukan penelitian sebelumnya menggun . 2. Pada saat pemeriksaan selesai, informasi digun sebanyak 75 contoh. Peneliti mengolah data berupa data outlier berupa 10 sampel karena hasilnya tidak normal setelah data statistik diolah menggun software SPSS. Setelah dilakukan perlakuan kepada data outlier, data menjadi terdistribusi normal. 1.3 Saran Ter beberapa rekomendasi demi penelitian selanjutnya berdasarkan temuan analisis & kesimn: 1. Memanfaatkan entitas-entitas di industri energi karena telah terbukti entitas-entitas menghindari pembayaran tax. 2. Tujuan dari penelitian di masa depan adalah demi memilih tambahan, khususnya mendefisikan bisnis dalam kesulitan ekonomi, seperti Kesulitan Keuangan, Likuiditas Rendah, & Divestasi, karena faktor- faktor berpotensi mendorong bisnis demi menghindari pembayaran tax demi menguran



REPORT #22127585

Results

Sources that matched your submitted document.

● IDENTICAL ● CHANGED TEXT

INTERNET SOURCE		
1.	0.67% repository.umi.ac.id http://repository.umi.ac.id/bitstream/handle/123456789/17341/BAB%20IV.pdf?...	●
INTERNET SOURCE		
2.	0.59% repository.uinsu.ac.id http://repository.uinsu.ac.id/12505/1/FULL%20SKRIPSI%20RIZQI%20MARDIANI%20	●
INTERNET SOURCE		
3.	0.51% repository.unika.ac.id http://repository.unika.ac.id/26964/5/17.G1.0042-CHRISTINA%20SEPTIANI-BAB%20	● ●
INTERNET SOURCE		
4.	0.46% dspace.uin.ac.id https://dspace.uin.ac.id/bitstream/handle/123456789/48618/17312377.pdf?sequ...	●
INTERNET SOURCE		
5.	0.45% repository.unj.ac.id http://repository.unj.ac.id/26101/1/BAB%20I%20II%20III%20IV%20V.pdf	● ●
INTERNET SOURCE		
6.	0.43% eprints.iain-surakarta.ac.id https://eprints.iain-surakarta.ac.id/7349/1/Skripsi_Nita%20Purnama%20Sari_19..	●
INTERNET SOURCE		
7.	0.4% repository.umsu.ac.id http://repository.umsu.ac.id/jspui/bitstream/123456789/18874/1/Skripsi%20Alfi...	●
INTERNET SOURCE		
8.	0.35% dspace.uin.ac.id https://dspace.uin.ac.id/bitstream/handle/123456789/38265/18919045.pdf?sequ...	●
INTERNET SOURCE		
9.	0.35% ettheses.uin-malang.ac.id http://ettheses.uin-malang.ac.id/1586/8/11520093_Bab_4.pdf	●



REPORT #22127585

INTERNET SOURCE		
10. 0.31%	journal.amikveteran.ac.id https://journal.amikveteran.ac.id/index.php/jaem/article/download/1655/1523/...	●
INTERNET SOURCE		
11. 0.3%	repository.stei.ac.id http://repository.stei.ac.id/2993/4/BAB%20IV.pdf	● ●
INTERNET SOURCE		
12. 0.29%	publikasiilmiah.ums.ac.id https://publikasiilmiah.ums.ac.id/bitstream/handle/11617/9246/1.%20Tika%20N..	●
INTERNET SOURCE		
13. 0.29%	repository.unika.ac.id http://repository.unika.ac.id/21499/4/15.G1.0130%20RIVALDO%20HENDRO%20%..	●
INTERNET SOURCE		
14. 0.27%	repository.unika.ac.id http://repository.unika.ac.id/29832/5/17.G1.0056-VERONICA%20MELLYANA%20S..	●
INTERNET SOURCE		
15. 0.27%	akuntansi.feb.unila.ac.id https://akuntansi.feb.unila.ac.id/wp-content/uploads/2020/06/JAK_VOL_19_No...	●
INTERNET SOURCE		
16. 0.25%	repository.unhas.ac.id http://repository.unhas.ac.id/31022/2/A031191120_skripsi_18-09-2023%20bab%..	●
INTERNET SOURCE		
17. 0.23%	repository.stei.ac.id http://repository.stei.ac.id/10830/3/BAB%202.pdf	●
INTERNET SOURCE		
18. 0.22%	www.jurnal.id https://www.jurnal.id/id/blog/rasio-profitabilitas-pengertian-fungsi-jenis-dan-co..	●
INTERNET SOURCE		
19. 0.2%	repository.stei.ac.id http://repository.stei.ac.id/7347/4/BAB%203.pdf	●
INTERNET SOURCE		
20. 0.2%	journal-laaroiba.com https://journal-laaroiba.com/ojs/index.php/alkharaj/article/download/2333/2170	●



REPORT #22127585

INTERNET SOURCE		
21. 0.19%	repository.stei.ac.id http://repository.stei.ac.id/4539/6/BAB%203.pdf	●
INTERNET SOURCE		
22. 0.18%	jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id http://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/download/4154/4166/	●
INTERNET SOURCE		
23. 0.17%	media.neliti.com https://media.neliti.com/media/publications/249411-pengaruh-leverage-pertum..	●
INTERNET SOURCE		
24. 0.17%	dspace.uui.ac.id https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/15584/05.4%20bab%204.p..	● ●
INTERNET SOURCE		
25. 0.16%	eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/6267/10/10.%20BAB%20III.pdf	●
INTERNET SOURCE		
26. 0.15%	journal.ukmc.ac.id https://journal.ukmc.ac.id/index.php/pnsoa/article/download/910/885/5186	●
INTERNET SOURCE		
27. 0.15%	repositori.uma.ac.id https://repositori.uma.ac.id/bitstream/123456789/16539/1/178330092_Bella%2...	●
INTERNET SOURCE		
28. 0.14%	media.neliti.com https://media.neliti.com/media/publications/484400-faktor-faktor-yang-mempe...	●
INTERNET SOURCE		
29. 0.14%	journal.ukmc.ac.id https://journal.ukmc.ac.id/index.php/jia/article/view/983/963	●
INTERNET SOURCE		
30. 0.14%	jurnaltsm.id https://jurnaltsm.id/index.php/JBA/article/download/749/529/	●
INTERNET SOURCE		
31. 0.13%	repository.unpas.ac.id http://repository.unpas.ac.id/56459/4/174020172_BAB%20II.pdf	●



REPORT #22127585

INTERNET SOURCE		
32.	0.12% ejurnal.unisri.ac.id https://ejurnal.unisri.ac.id/index.php/Akuntansi/article/view/3669/3046	●
INTERNET SOURCE		
33.	0.11% fpsihangtuah.ac.id https://fpsihangtuah.ac.id/wp-content/uploads/2023/03/17_PENGARUH-SUBJE...	●
INTERNET SOURCE		
34.	0.11% journal.undiknas.ac.id https://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/article/view/234...	●
INTERNET SOURCE		
35.	0.1% digilib.stekom.ac.id https://digilib.stekom.ac.id/assets/dokumen/ebook/feb_afa9b78cbe4aca6f107f...	●
INTERNET SOURCE		
36.	0.08% repository.uinjkt.ac.id https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/46443/1/NURHASAN..	●
INTERNET SOURCE		
37.	0.07% repository.unmul.ac.id https://repository.unmul.ac.id/bitstream/handle/123456789/54439/Skripsi%20D..	● ●
INTERNET SOURCE		
38.	0.05% inspektorat.serangkab.go.id https://inspektorat.serangkab.go.id/storage/media/peran-audit-pemerintah-dal...	●
INTERNET SOURCE		
39.	0.04% dspace.uii.ac.id https://dspace.uii.ac.id/bitstream/handle/123456789/18366/05.2%20bab%202.p..	●
INTERNET SOURCE		
40.	0.03% repository.stei.ac.id http://repository.stei.ac.id/8377/3/BAB%20II%20Zulfadina_11170000316.docx.p...	●
INTERNET SOURCE		
41.	0.02% dspace.uii.ac.id https://dspace.uii.ac.id/bitstream/handle/123456789/10686/05.4%20bab%204.p..	●



REPORT #22127585

● QUOTES

INTERNET SOURCE

1. **0.42%** e-journal.unmas.ac.id
<https://e-journal.unmas.ac.id/index.php/karma/article/download/1640/1324/36...>

INTERNET SOURCE

2. **0.4%** repository.stieyapan.ac.id
<http://repository.stieyapan.ac.id/id/eprint/109/1/ANALISIS%20NILAI%20PERUSA..>

INTERNET SOURCE

3. **0.37%** prosenama.upnjatim.ac.id
<https://prosenama.upnjatim.ac.id/index.php/prosenama/article/download/27/2...>

INTERNET SOURCE

4. **0.34%** repository.stei.ac.id
<http://repository.stei.ac.id/3356/3/BAB%202.pdf>

INTERNET SOURCE

5. **0.29%** lib.unnes.ac.id
<http://lib.unnes.ac.id/42850/1/7211416071%20-%20Yulfa%20Saraswati.pdf>

INTERNET SOURCE

6. **0.25%** repository.stie-mce.ac.id
<http://repository.stie-mce.ac.id/1424/4/4.BAB%20III%20METODE%20PENELITIAN.>

INTERNET SOURCE

7. **0.22%** repository.unas.ac.id
<http://repository.unas.ac.id/6879/2/BAB%20II.pdf>

INTERNET SOURCE

8. **0.19%** www.jurnal.id
<https://www.jurnal.id/id/blog/rasio-profitabilitas-pengertian-fungsi-jenis-dan-co..>

INTERNET SOURCE

9. **0.19%** erepository.uwks.ac.id
<https://erepository.uwks.ac.id/17461/3/BAB%20II.pdf>

INTERNET SOURCE

10. **0.17%** repository.stei.ac.id
http://repository.stei.ac.id/8377/3/BAB%20II%20Zulfadina_11170000316.docx.p...

INTERNET SOURCE

11. **0.16%** jimfeb.ub.ac.id
<https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/download/3212/2881>



REPORT #22127585

INTERNET SOURCE

12. **0.16%** repo.darmajaya.ac.id
<http://repo.darmajaya.ac.id/7015/3/BAB%20II.pdf>

INTERNET SOURCE

13. **0.15%** repository.umy.ac.id
<http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/20010/BAB%20IV.docx..>

INTERNET SOURCE

14. **0.14%** repository.stei.ac.id
<http://repository.stei.ac.id/7687/3/BAB%202.pdf>

INTERNET SOURCE

15. **0.09%** eprintslib.ummgl.ac.id
http://eprintslib.ummgl.ac.id/687/1/15.0102.0001_BAB%20I_BAB%20II_BAB%20...

INTERNET SOURCE

16. **0.07%** proceeding.unpkediri.ac.id
<https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/simanis/article/download/3286/25..>