

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Agensi

Teori keagenan merupakan suatu hubungan berdasarkan suatu kontrak yang terbentuk antara para anggota diperusahaan, yaitu (prinsipal) pemilik dan (agen) pelaku utama (Jensen & Meckling, 1976). Pemilik adalah pihak yang melibatkan Agen untuk bertindak atas nama Pemilik, dan Agen adalah pihak yang melibatkan Pemilik untuk menjalankan bisnis. (Jensen & Meckling, 1976) mempelajari hubungan keagenan ketika satu atau lebih prinsipal mempekerjakan agen untuk memberikan layanan dan mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada agen. Dengan penjelasan yang sudah dilakukan agent wajib mempertanggungjawabkan atas mandat yang telah diberikan principal kepadanya.

Disuatu korporasi, hubungan antara prinsipal dan agen diwujudkan dalam hubungan pemegang saham dan manajer (Christiawan dan Tarigan, 2007). Pemegang saham bertindak sebagai prinsipal dan manajer bertindak sebagai agen. Hubungan ini menciptakan kesepakatan antara pemegang saham dan manajemen. Hubungan antara principal dan agent tersebut tertuang dalam kontrak Kerjasama dan disebut sebagai hubungan agensi. Hubungan antara principal dan agent disebut hubungan agensi yang terjadi ketika pemilik perusahaan mendelegasikan wewenang kepada manajer sebagai untuk melakukan suatu jasa atau pekerjaan pada perusahaan (Dayanara., 2019). Jika prinsipal dan agen mengejar tujuan yang sama, agen akan mendukung dan melaksanakan semua instruksi yang diperintahkan oleh prinsipal.

Manajer, pihak yang mengendalikan aktivitas perusahaan sehari-hari, memiliki lebih banyak informasi aktivitas bisnis perusahaan dibandingkan pemilik (pemegang saham). Agen yang merupakan manager perusahaan diberikan wewenang untuk membuat keputusan mengenai permasalahan di perusahaan karena agen lebih mengenal situasi didalam perusahaan dibandingkan pemegang saham. Maka dari itu manajemen bertanggung jawab untuk memberikan laporan terkait seluruh kinerja perusahaan pada periode tertentu kepada prinsipal

(Damayanti dan Kawedar, 2019) Prinsipal bertugas sebagai pengawas dan bertindak sebagai pengendali serta pemberi arahan kepada manajemen perusahaan untuk mencapai tujuan yang dibuat untuk menguntungkan semua pihak terkait..

Teori agensi erat kaitannya dengan praktik penghindaran pajak atau *tax avoidance*, karena teori agensi atau teori keagenan menjelaskan hubungan antara stakeholder dan manajemen perusahaan, dimana kedua pihak saling bekerja sama untuk mencapai tujuan perusahaan, yaitu keuntungan. Stakeholder atau pemegang saham disebut sebagai principal, sedangkan manajemen perusahaan disebut sebagai agent dalam teori agensi.

Principal memiliki kuasa untuk memberi wewenang kepada agent untuk melakukan tugas sebagai manajemen yang mengelola dan mewujudkan kegiatan perusahaan berjalan sesuai yang diinginkan principal. Teori keagenan adalah teori yang menjelaskan hubungan antara agent sebagai pihak yang mengelola perusahaan dan principal sebagai pihak pemilik, keduanya terikat dalam sebuah kontrak kerja sama (Putri dan Lawita, 2019).. Motivasi oportunistik yaitu dimana manajemen melaporkan laporan keuangan dengan laba lebih tinggi untuk mendapatkan insentif, sedangkan motivasi sinyal yaitu dimana manajemen melaporkan laporan keuangan yang berkualitas untuk memberi sinyal positif pada investor.

Berdasarkan hal tersebut maka teori keagenan memiliki hubungan terhadap tindakan penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan. Dimana keadaan tersebut disebabkan oleh perbedaan kepentingan yang disebabkan oleh asimetri informasi antara principal dan agent. Dari asimetri informasi tersebut, perusahaan melalui manajemen akan berupaya untuk meningkatkan tata kelola perusahaan menjadi lebih baik. Mulai dari memberikan kepemilikan saham pada manajer, agar terbentuk kepemilikan manajerial dan membuat kebijakan pajak untuk memaksimalkan laba perusahaan. Perbedaan kepentingan antara pemilik dan manajemen perusahaan dapat mempengaruhi kinerja perusahaan, salah satunya adalah kebijakan perusahaan mengenai pajak (Dayanara et al., 2019).

Profitabilitas dengan dasar teori agensi (*Agency Theory*) adalah hal dimana pada investor sebelum menanamkan modalnya dalam perusahaan mencerminkan laba yang dihasilkan atas penjualan perusahaan. Hal tersebut untuk

menarik pada minat investor sekaligus membuat kinerja perusahaan terlihat baik, maka para manajer akan terdorong untuk menggunakan *Return On Sales* (ROS) dengan menggunakan Majamen laba (Guinardi dan Mulyani, 2021).

Dalam teori agensi, profitabilitas melalui *Net Profit Margin* (NPM) yaitu satu diantara indikator penting. Tingginya tingkatan profitabilitas melalui *Net Profit Margin* (NPM), maknanya keuntungan perusahaan besar. Hal ini menampilkan bahwasanya perusahaan berperforma baik dan menciptakan skor bagi para stakeholder, termasuk kreditor, supplier, dan investor. Investor akan tertarik guna berinvestasi di perusahaan dengan keuntungan yang besar sebab mempunyai potensi guna memberikan return yang lebih besar. Hal tersebut bisa menaikkan nilai pasar saham perusahaan.

Pertumbuhan penjualan memiliki hubungan keterkaitan dengan teori agensi yakni perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil. Sesuai dengan teori keagenan pula, terkadang perusahaan akan melakukan berbagai cara untuk memperlihatkan kinerja yang bagus. Growth sales menunjukkan bahwa semakin besar penjualan maka semakin besar laba yang akan di peroleh perusahaan sehingga laba yang dibebankan oleh perusahaan akan semakin besar. Sehingga dalam hal ini perusahaan akan mendorong melakukan *Tax avoidance*, (Cahyanti dan Sukma, 2023).

Hubungan strategi bisnis dengan teori agensi yaitu perusahaan berusaha untuk mencapai atau mempertahankan tingkat kemakmuran perusahaan. Manajemen atau agen sebagai pihak internal lebih mengetahui keadaan perusahaan daripada pemilik perusahaan dan mengetahui secara langsung bagaimana proses pengembangan pasar produk agar perusahaan bisa semakin berkembang dan berkompetisi dengan lebih baik (Astuti, Hidayati, Putri dan Wulansari, 2023).

Salah satu penyebab agency problem adalah adanya asymmetric information antara shareholders dan manajemen, yang memungkinkan manajemen untuk mengambil kebijakan yang kurang efektif bagi perusahaan. Asymmetric information adalah informasi yang tidak seimbang, yang disebabkan

adanya distribusi informasi yang tidak sama antara prinsipal dan agen, yang berakibat dapat menimbulkan dua permasalahan yang disebabkan adanya kesulitan principal untuk memonitor dan melakukan tindakan kontrol terhadap tindakan-tindakan agen (Mayangsari, 2015). Hubungan teori agensi dengan penelitian ini adalah *Financial Distress* jika dalam pengelolaan yang tidak baik akan terjadi konflik kepentingan yang diawali dengan adanya asimetri informasi

2,1,2 Teori Sinyal (*Signalling Theory*)

Teori sinyal (*signaling theory*) pertama kali dikemukakan oleh Spence (1973) yang menjelaskan bahwa pihak pengirim (pemilik informasi) memberikan suatu isyarat atau sinyal berupa informasi mencerminkan kondisi suatu perusahaan yang bermanfaat bagi pihak penerima (investor). Teori sinyal atau *signaling theory* juga adalah suatu tindakan yang diambil manajemen perusahaan yang memberi petunjuk investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Teori ini memberikan penjelasan mengenai alasan perusahaan memiliki dorongan untuk menyampaikan atau memberikan informasi terkait laporan keuangan perusahaan untuk pihak eksternal. Dorongan untuk menyampaikan atau memberikan informasi terkait laporan keuangan untuk pihak eksternal dilandasi pada terdapatnya asimetri informasi antar manajemen perusahaan dan pihak eksternal (Bergh et al., 2014).

Menurut (Sofiatin, 2020) isyarat atau signal adalah “suatu tindakan yang diambil perusahaan untuk memberi petunjuk bagi investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan oleh manajemen untuk merealisasikan keinginan pemilik”. Teori sinyal menjelaskan mengapa perusahaan memiliki dorongan untuk memberikan informasi laporan keuangan pada pihak eksternal. Alasannya karena terdapat asimetri antara perusahaan dan pihak eksternal. Perusahaan mempunyai pengetahuan yang lebih banyak di bandingkan pihak luar (investor dan kreditor) tentang perusahaannya atau prospek perusahaannya di masa yang akan datang. Untuk mengurangi asimetri informasi ini dapat dilakukan dengan cara memberikan sinyal kepada pihak eksternal, berupa

laporan keuangan yang dapat dipercaya dan dapat mengurangi ketidakpastian mengenai prospek perusahaan dimasa yang akan datang (Sofiatin, 2020).

teori sinyal (signaling theory) membahas bagaimana seharusnya sinyal-sinyal (informasi) keberhasilan dan kegagalan manajemen disampaikan kepada pemilik perusahaan. Sinyal-sinyal (informasi) tersebut dapat diberikan melalui laporan keuangan perusahaan. Manajer memberikan informasi melalui laporan keuangan bahwa mereka telah melakukan kebijakan akuntansi konservatisme yang menghasilkan laba yang berkualitas. Kebijakan akuntansi tersebut merupakan prinsip yang mencegah perusahaan melakukan tindakan membesar-besarkan laba dan membantu pengguna laporan keuangan dengan menyajikan laba dan aktiva yang tidak overstate (Aulia, 2019).

Informasi yang diterima oleh investor dapat berupa sinyal yang baik (good news) atau sinyal yang jelek (bad news). Sinyal yang baik, apabila laba yang dilaporkan perusahaan meningkat dan sebaliknya apabila laba yang dilaporkan oleh perusahaan mengalami penurunan, maka termasuk sinyal yang jelek bagi investor (Aulia, 2019). Keterkaitan antara Teori nyal dengan *tax avoidance* adalah Kebijakan manajemen dalam usaha untuk menaikkan nilai perusahaan seperti penghindaran pajak dan manajemen laba bisa menjadi sinyal bagi para investor. Sinyal ini bisa menjadi good news ataupun bad news yang berdampak pada reaksi pasar.(Setiawan, Wibowo dan Nurcahyono, 2021)

Menurut (Utami dan Widati, 2022). Pengaruh *Profitabilitas* didukung oleh teori sinyal, karena *Profitabilitas* dianggap memberi sebuah sinyal bagi investor untuk melakukan investasi. Perusahaan yang mampu menghasilkan *Profitabilitas* tinggi dianggap mampu memberikan keuntungan bagi investor yang menanamkan saham pada perusahaan tersebut.

Menurut (Kudus dan Meidiyustiani, 2022).Keterkaitan teori sinyal dengan pertumbuhan penjualan yaitu pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dari hasil penjualan yang terjadi selama periode tertentu. Hal tersebut menjadi sinyal bagi investor maupun kreditur karena pertumbuhan penjualan perusahaan yang tinggi maka akan mempengaruhi aset dan laba perusahaan, sehingga investor dan kreditur tertarik untuk memberikan investasi dan kredit kepada perusahaan.

Menurut (Sari, 2021) keterkaitan antara teori sinyal dengan setrategi bisnis adalah strategi bisnis yang meningkat bisa menyebabkan kinerja keuangan juga meningkat pula. Teori sinyal muncul akibat adanya asimetri informasi antar perusahaan yang memberikan sinyal yang positif berupa laporan keuangan yang baik pada pihak eksternal dan pihak luar sehingga perusahaan mempunyai dorongan untuk memberikan informasi laporan keuangan kepada pihak eksternal, sedangkan jika strategi bisnis dalam suatu perusahaan dapat meningkat, maka dapat memberikan sinyal yang baik kepada investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan.

Hubungan financial distress dan teori sinyal ialah penambahan hutang yang di lakukan perusahaan dapat ditangkap investor sebagai sinyal positif karena hutang dapat di gunakan untuk keperluan biaya operasional perusahaan atau perluasan bisnis dari perusahaan tetapi penambahan hutang harus sejalan dengan penambahan laba yang di dapatkan jika penambahan hutang oleh perusahaan tidak di ikuti dengan penambahan laba dan total aset perusahaan lebih kecil dari total hutang maka perusahaan akan kesulitan di dalam melunasi kewajiban tersebut dan memunculkan kesulitan keuangan atau financial distress pada perusahaan sehingga hal tersebut dapat ditangkap sebagai sinyal negative oleh investor (Hosea, Siswantini dan Murtarik, 2020)

2.1.3 Profitabilitas

Menurut (Kasmir, 2012), *Profitabilitas* merupakan ukuran yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. *Profitabilitas* ini menunjukkan seberapa efektif perusahaan bekerja untuk menghasilkan keuntungan. Menurut (Pratiwi 2020), *Profitabilitas* merupakan hasil akhir dari serangkaian kebijakan dan keputusan yang diambil oleh suatu perusahaan. Dari dua laporan tersebut disimpulkan bahwa *Profitabilitas* merupakan hasil akhir dari serangkaian kebijakan dan keputusan yang diambil suatu perusahaan untuk mengevaluasi kemampuannya dalam menghasilkan keuntungan.

Karena *Profitabilitas* memberikan informasi yang membantu menilai efisiensi operasi perusahaan, rasio *Profitabilitas* menunjukkan dampak gabungan dari likuiditas, manajemen aset, dan utang terhadap hasil operasi.

Menurut (Nurleli, Helliana, Nadira dan Lestari 2019), *profitabilitas* menunjukkan keseimbangan antara pendapatan dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada tingkat operasi yang berbeda, sehingga rasio ini mencerminkan efektivitas dan keberhasilan manajemen secara keseluruhan. Penggunaan rasio *Profitabilitas* dapat diaplikasikan dengan cara membandingkan antara berbagai komponen laporan keuangan, khususnya neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan dan diaplikasikan selama beberapa periode tahun akuntansi. Dengan maksud dan tujuan untuk mengamati perkembangan suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu, apakah menurun atau meningkat, dan mencari penyebab perubahan tersebut menurut (Nurleli, Helliana, Nadira dan Lestari 2019),.

Rasio yang digunakan untuk mengukur *Profitabilitas* dalam penelitian ini adalah *Return On Sales Ratio* (ROS) dan *Net Profit Margin* (NPM)

1. *Return On Sales* (ROS)

Return on Sales merupakan rasio profitabilitas yang menampilkan tingkat keuntungan perusahaan setelah pembayaran biaya-biaya variabel produksi seperti upah pekerja, bahan baku, dan lain-lain sebelum dikurangi pajak dan bunga. Rasio ini menunjukkan tingkat keuntungan yang diperoleh dari setiap rupiah penjualan yang juga disebut margin operasional (*operating margin*) atau Margin pendapatan operasional (*operating income margin*) (Florian, 2021).

2. *Net Profit Margin*

Net Profit Margin (NPM) adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui besar kecilnya suatu laba yang didapat oleh perusahaan. Rasio ini dapat dihitung menggunakan laba bersih dibagi dengan penjualan bersih (Rohkani, 2020).

Net Profit Margin menurut (Sri, Dwi dan Rosvita 2019) Yaitu membandingkan antara laba bersih dengan penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan. Pengukuran ini akan menunjukkan seberapa besar laba bersih yang dapat dihasilkan oleh tingkat penjualan dari perusahaan tersebut

Menurut (Rohkani 2020) *Net Profit Margin* adalah gambaran suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan atau laba dari setiap penjualan.

Jadi makin tinggi *Net Profit Margin* maka akan menunjukkan tingginya kemampuan perusahaan mendapatkan keuntungan. Besarnya *Net Profit Margin* akan memberikan tanda-tanda keberhasilannya dalam mengembangkan misi pemilik perusahaan. Menurut (Rohkani 2020), *Net Profit Margin* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya presentase laba bersih atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap penjualan bersih. Laba bersih sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara laba sebelum pajak penghasilan dengan beban pajak penghasilan. Yang dimaksud dengan laba sebelum pajak penghasilan disini adalah laba operasional ditambah pendapatan dan keuntungan lain – lain, lalu dikurangi dengan beban dan kerugian lain – lain.

2.1.4 Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah pengukuran yang mengukur penjualan tahun yang berjalan dikurangi dengan penjualan tahun lalu, kemudian akan dibandingkan dengan penjualan tahun lalu. (*Sales Growth*) pertumbuhan penjualan dapat menunjukkan apakah setiap tahun entitas perusahaan mengalami peningkatan atau penurunan. Perusahaan dapat memprediksi seberapa besar keuntungan yang akan didapatkan tiap tahunnya. Oleh sebab itu semakin meningkatnya penjualan perusahaan maka semakin tinggi pula pendapatan laba dan semakin baik pula kinerja perusahaan dan semakin tinggi pula perusahaan dalam memenuhi kewajiban finansialnya.

Investor akan melihat pertumbuhan penjualan yang stabil, karena jika pertumbuhan penjualan suatu perusahaan terus meningkat dan stabil maka kinerja perusahaan akan lebih baik dan perusahaan memiliki prospek masa depan yang baik menurut (Cahyanti dan Sukma, 2023). Dan investor akan mendapatkan pengembalian yang stabil sehingga akan semakin banyak investor yang tertarik menanamkan sahamnya pada perusahaan dan harga saham perusahaan akan meningkat. Pertumbuhan penjualan dapat digunakan sebagai acuan untuk menghitung seberapa besar laba yang akan diperoleh mendatang (Fajriah, Idris dan Nadhiroh, 2019).

2.1.5 Strategi Bisnis

Strategi menurut (Kotler dan Keller 2009) adalah suatu rencana implementasi bagi suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya. (Puspita 2019), strategi bisnis terdiri dari serangkaian tindakan terintegrasi yang bertujuan untuk mencapai tujuan jangka panjang dan memanfaatkan kekuatan perusahaan untuk melawan persaingan. Strategi bisnis sesuai dengan karakteristik dasar spesifik perusahaan dari informasi lingkungan perusahaan.

Mengeksekusi strategi bisnis adalah tugas utama manajemen yang penting bagi keberhasilan perusahaan. Tugas manajemen dalam menerapkan dan melaksanakan keputusan strategis ini memerlukan penilaian untuk mengembangkan kebutuhan kemampuan organisasi dan mencapai tujuan yang diinginkan menurut (Puspita 2019). Memilih strategi yang tepat akan meningkatkan kinerja organisasi.

Menurut (Puspita 2019), mengidentifikasi empat jenis strategi bisnis yang umum digunakan oleh perusahaan.

1. *Prospector* adalah strategi perusahaan dengan mencari peluang pasar baru dengan bersaing melalui produk baru dan pengembangan pasar serta bereksperimen dengan kemungkinan respons terhadap tren lingkungan yang muncul sehingga pesaing harus terus meresponsnya. Perusahaan tipe prospektor lebih menekankan pada fleksibilitas teknologi, derajat rutinitas, dan derajat mekanisasi dalam berbagai aktivitas bisnis, oleh karena itu menjalankan strategi bersaing yang agresif dengan tujuan menjadi penggerak pertama dalam suatu produk tertentu. Karena efektivitas lebih penting daripada efisiensi, sulit untuk mencapai keuntungan maksimal, namun keuntungan yang rendah harus selalu dihindari. Biasanya, membandingkan kinerja organisasi dengan kinerja pesaingnya.
2. *Defender* adalah perusahaan beroperasi di area produksi yang relatif stabil, bahwa penawaran produknya terbatas dibandingkan dengan pesaing, dan bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk memprediksi perubahan arah dengan sedikit penyesuaian teknologi yang diperlukan dimasa depan.

Oleh karena itu, perusahaan memfokuskan upaya entitas untuk mempertahankan jumlah pelanggan yang stabil serta mempertahankan pangsa pasar tertentu melalui penciptaan produk dan layanan tertentu. Perusahaan dengan tipe defender menjaga komitmen dan stabilitas lingkungan yang lebih baik dibandingkan pesaingnya. Pendanaan teknologi dibuat seefisien mungkin dan efisiensi merupakan inti dari kinerja.

3. *Analyzer* adalah kombinasi dari prospektor dan defender. beroperasi di dua wilayah pasar produk yang relatif stabil, dan terus melakukan inovasi. Jika berada dalam kisaran stabil, perusahaan akan menggunakan struktur dan proses yang dikembangkan sebelumnya untuk menjalankan operasinya secara rutin dan efisien dengan menggunakan formula dan strategi yang sudah dirumuskan sebelumnya. Perubahan dilakukan oleh para manajer yang terus-menerus mengamati pesaing mereka untuk melihat ide mana yang harus diadopsi dan dengan cepat mengadopsi ide yang paling menjanjikan. Pengukuran kinerja didasarkan pada pengukuran keseimbangan antara efisiensi dan efektivitas. Perusahaan cenderung menerapkan strategi yang seimbang antara aktivitas yang dilakukan demi menjaga hubungan dengan pelanggan dan pemasok yang sudah ada sekaligus memperoleh peluang untuk meningkatkan pangsa pasar atas produk dan jasa baru yang ada. Fokus utama dari perusahaan dalam kategori ini adalah, di satu sisi, untuk meminimalkan risiko yang timbul dari penggunaan teknologi yang sudah ketinggalan zaman, dan di sisi lain, perusahaan berupaya memanfaatkan peluang keuntungan dengan meniru inovasi produk yang telah sukses sebelumnya (branchmarking).
4. *Reaktor* adalah strategi perusahaan di mana Top manajernya menerima perubahan dan ketidakpastian yang terjadi di lingkungan organisasi, namun sering kali tidak meresponsnya secara efektif. Akibatnya, perusahaan jenis ini tidak mempunyai strategi untuk terus menyesuaikan teknologi informasinya dengan perubahan lingkungan yang terus terjadi,

Oleh karena itu, perusahaan tidak akan melakukan penyesuaian kecuali tekanan lingkungan yang benar-benar kuat.

2.16 *Financial Distress*

Financial Distress (masalah keuangan) adalah hasil dari penurunan terus menerus dalam kinerja keuangan perusahaan selama periode tertentu. Bagi perusahaan *Financial Distress* ini merupakan salah satu penyebab kebangkrutan yang paling umum (Budiyanto, 2023). menurut (Yolanda, 2019) *Financial Distress* merupakan salah satu ciri perusahaan yang sedang dilanda masalah keuangan. Masalah keuangan jika tidak segera diatasi akan berakhir pada kebangkrutan perusahaan. *Financial Distress* yang dialami perusahaan akan berdampak pada manajemen yang harus berpikir lebih keras untuk membuat tindakan yang dapat menyetatkan keuangan perusahaan kembali.

Menurut (Sutra dan Mais, 2019) *Financial Distress* adalah suatu keadaan keuangan perusahaan yang sedang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya kepada kreditur. Adanya peluang *Financial Distress* ini karena terjadinya peningkatan pada biaya tetap perusahaan, aset likuid, atau pendapatan yang sangat sensitif terhadap resesi ekonomi. Kebangkrutan secara umum diartikan kegagalan perusahaan dalam menjalankan bisnis perusahaan untuk menghasilkan keuntungan sesuai dengan tujuan utamanya yaitu untuk memaksimalkan keuntungan.

Bedasarkan beberapa defisini di atas dapat disimpulkan *Financial Distress* adalah kondisi keuangan suatu perusahaan yang sedang mengalami kesulitan. Hal tersebut jika dibiarkan terus menerus maka perusahaan akan mengalami kebangkrutan atau likuidasi (Budiyanto, 2023)

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Maya Ariska, Muhammad Fahru, Jaka Wijaya Kusuma, (2020).	<i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan dan <i>Profitabilitas</i> dan Pengaruhnya Terhadap <i>Tax avoidance</i> Pada Perusahaan Sektor Pertambangan di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2019	Variabel Independen (x) : <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan dan <i>Profitabilitas</i> Variabel Dependen (y) : <i>Tax avoidance</i>	A. Hasil penelitian menunjukkan variabel <i>Leverage</i> yang diproksikan menggunakan <i>Debt to Assets Ratio</i> (DER) dan ukuran perusahaan yang diproksikan menggunakan Ln(Total Aset) tidak berpengaruh terhadap <i>Tax avoidance</i> . B. Variabel <i>Profitabilitas</i> yang diproksikan menggunakan <i>Return on Asset</i> (ROA) berpengaruh negatif terhadap <i>Tax avoidance</i> . C. Dalam uji ANOVA (uji f) <i>Leverage</i> , ukuran perusahaan dan <i>Profitabilitas</i> berpengaruh secara simultan terhadap <i>Tax avoidance</i> .
2.	Indah Tri Wahyuningsih, Dedik Nur Triyanto, (2020).	Pengaruh <i>Corporate Governance</i> , Pertumbuhan Penjualan, Dan Konservatisme Akuntansi Terhadap <i>Tax avoidance</i> (Studi	Variabel Independen (x) : <i>Corporate Governance</i> , Pertumbuhan Penjualan, Dan Konservatisme Akuntansi	A. Hasil penelitian ini menunjukkan komisaris independen, komite audit, pertumbuhan penjualan, dan konservatisme akuntansi secara

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
		Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020).	Variabel dependen (y) : <i>Tax avoidance</i>	simultan berpengaruh terhadap <i>Tax avoidance</i> . B. cara parsial komite audit berpengaruh negatif terhadap <i>Tax avoidance</i> , sedangkan komisaris independen, pertumbuhan penjualan, dan konservatisme akuntansi tidak berpengaruh terhadap <i>Tax avoidance</i> .
3.	Yohana Febrianti Efendi Putri, Irwan Setiawan (2023).	Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , Strategi Bisnis dan Umum Perusahaan Terhadap <i>Tax avoidance</i>	Variabel (x) : <i>Capital Intensity</i> , Strategi Bisnis dan Umum Perusahaan Variabel (y) : <i>Tax avoidance</i>	A. Hasil penelitian variabel Intensitas Modal tidak berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak B. Variabel Strategi Bisnis berpengaruh negatif signifikan terhadap Penghindaran Pajak C. variabel Usia Perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap Penghindaran Pajak. D. serta variabel Intensitas Modal, Strategi Bisnis dan Umur Perusahaan secara simultan

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
				berpengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak
4.	Aida Fitri Nasution, Tuti Anggraini, Arnida Wahyuni Lubis (2022).	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, <i>Profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> , Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap <i>Tax avoidance</i> Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020	Variabel (x) : Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, <i>Profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> , Dan Pertumbuhan Penjualan Variabel (y) : <i>Tax avoidance</i>	Hasil penelitian ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Kedua umur perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Ketiga, <i>profitabilitas</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Keempat, <i>leverage</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Kelima, pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Keenamnya, ukuran perusahaan, umur perusahaan, <i>profitabilitas</i> , <i>leverage</i> , dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap penghindaran pajak, sehingga

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
				secara bersama-sama tinggi rendahnya variabel independen dapat mempengaruhi perusahaan untuk melakukan tindakan penghindaran pajak.
5.	Sahrir Sahrir, Sofyan Syamsuddin, Sultan Sultan, (2021).	Pengaruh Koneksi Politik, Intensitas Aset Tetap, Komisaris Independen, <i>Profitabilitas</i> Dan <i>Leverage</i> Terhadap <i>Tax avoidance</i> .	Variabel Independen (x) : Koneksi Politik, Intensitas Aset Tetap, Komisaris Independen <i>Profitabilitas</i> , dan <i>Leverage</i> Variabel Dependen (y) : <i>Tax avoidance</i>	A. Hasil penelitian ini koneksi politik, intensitas aset tetap, <i>Profitabilitas</i> dan <i>Leverage</i> berpengaruh terhadap penghindaran pajak. B. Sedangkan komisaris independen tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak
6.	Saragih, Rusdi, Andri Sjahputra, (2023).	PENGARUH <i>INVENTORY INTENSITY</i> , KEBIJAKAN UTANG DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP <i>TAX AVOIDANCE</i>	Variabel Independen (x) : <i>Inventory Intensity</i> , Kebijakan Utang, dan Pertumbuhan Penjualan. Variabel Dependen (y) : <i>Tax avoidance</i> .	A. Hasil penelitian ini secara simultan intensitas persediaan, kebijakan hutang, pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. B. Sedangkan secara parsial intensitas persediaan berpengaruh

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
				signifikan terhadap penghindaran pajak, namun kebijakan utang dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
7.	Dewi Astuti, Wahyu Nurul Hidayati, Fadhilla Ananda Putri, Ayu Wulansari (2023).	Pengaruh Strategi Bisnis Dan Kepemilikan Asing Terhadap <i>Tax avoidance</i> Dengan <i>Financial Distress</i> Sebagai Pemoderasi	Variabel (x) : Strategi Bisnis, Kepemilikan Asing Variabel (y) : <i>Tax avoidance</i>	A. Hasil penelitian ini strategi bisnis berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak B. kepemilikan asing tidak mempengaruhi penghindaran pajak. C. Secara simultan strategi bisnis dan kepemilikan asing mempengaruhi penghindaran pajak. D. <i>Financial Distress</i> memperlemah negatif $\hat{\Delta}$ tidak signifikan kepemilikan asing terhadap <i>Tax avoidance</i> .
8.	Trl Yanti Yuniar (2020).	Pengaruh Strategi Bisnis, Karakteristik Perusahaan Dan Tata Kelola Perusahaan Terhadap <i>Tax avoidance</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan	Variabel (x) : Strategi Bisnis, Karakteristik Perusahaan Dan Tata Kelola Perusahaan Variabel (y) : <i>Tax avoidance</i>	A. Hasil penelitian ini Strategi Bisnis dan Kepemilikan Institusional dan Kepemilikan Manajerial merupakan faktor yang mendominasi

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
		Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2016-2018).		besarnya <i>Tax avoidance</i> . B. Strategi Bisnis berpengaruh terhadap <i>Tax avoidance</i> ,
9.	Desi Rahmawati, Dhiona Ayu Nani, (2021).	Pengaruh <i>Profitabilitas</i> , Ukuran Perusahaan Dan Tingkat Hutang Terhadap <i>Tax avoidance</i>	Variabel Independen (x) : <i>Profitabilitas</i> , Ukuran Perusahaan, Dan Tingkat Hutang Variabel Dependen (y) : <i>Tax avoidance</i> .	A. Hasil penelitian ini <i>Profitabilitas</i> berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak B. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, C. Tingkat utang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Variabel <i>Profitabilitas</i> , ukuran perusahaan, dan tingkat utang secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
10	Cahyanti, Bella Sukma (2023).	Analisis Pengaruh <i>Debt To Asset Ratio</i> (DAR), <i>Return On Asset</i> (ROA), Ukuran perusahaan, Pertumbuhan Penjualan Dan	Variabel Independen (x) : <i>Debt To Aset Ratio</i> , <i>Return On Aset</i> , Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan	A. Hasil penelitian ini <i>Debt to Asset Ratio</i> (DER) tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
		Kepemilikan Institusional Terhadap Penghindaran Pajak (<i>Tax avoidance</i>) (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar Di BEI Tahun 2017-2021).	Kepemilikan Institusional Variabel dependen (y) : <i>Tax avoidance</i>	B. <i>Return On Asset</i> (Return on Asset) berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak C. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, Kepemilikan Institusional tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak D. Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak.
11.	Nurul Shantikawati (2020).	Pengaruh <i>Profitabilitas, Leverage</i> Dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Tax avoidance</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018).	Variabel Independen (x) : <i>Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan</i> Variabel Dependen (y) : <i>Tax avoidance.</i>	A. Hasil analisis menunjukkan bahwa <i>Profitabilitas dan Leverage</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>Tax avoidance</i> B. ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap <i>Tax avoidance</i>
12	Riska Novia Faradila, Titik Mildawati (2021).	Pengaruh <i>Good Corporate Governance, Leverage</i> Dan Pertumbuhan Penjualan	Variabel (x) : <i>Good Corporate Governance, Leverage Dan Pertumbuhan Penjualan</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
		Terhadap Praktik <i>Tax avoidance</i>	Variabel (y) : <i>Tax avoidance</i>	terhadap penghindaran pajak. sedabfkab pada leverage tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak
13	Rudy Anggriawan, Vivian Wijaya, Willie Anderson, Jessi Charina Sembiring (2022).	Pengaruh <i>Profitabilitas</i> , Tata Kelola Perusahaan, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di BEI Periode 2014-2018.	Variabel Independen (x) : <i>Profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> , <i>Loan To Asset Ratio</i> Dan Beban Operasional Pendapatan Operasional (Bopo). Variabel Dependen (y) : <i>Tax avoidance</i> .	a A. Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>Return on Assets</i> , <i>Debt to Equity Ratio</i> , <i>Loan to Asset Ratio</i> , serta Beban Operasional dan Pendapatan Operasional berpengaruh secara simultan dan signifikan terhadap tarif pajak efektif. B. <i>Return to Asset</i> mempunyai pengaruh secara parsial dan signifikan terhadap <i>Effective Tax Rate</i> . C. <i>Debt to equity</i> rasio tidak berpengaruh dan tidak signifikan secara parsial terhadap tarif pajak efektif. D. <i>Loan to Asset Ratio</i> tidak berpengaruh dan tidak signifikan secara parsial

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
				<p>terhadap tarif pajak efektif.</p> <p>E. Beban operasional dan pendapatan operasional tidak berpengaruh dan tidak signifikan secara parsial terhadap tarif pajak efektif.</p>
14	Nurul Khomsiyah, Ninnasi Muttaqin, Puspandam Katias, (2021).	Pengaruh <i>Profitabilitas</i> , Tata Kelola Perusahaan, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di BEI Periode 2014-2018.	<p>Variabel Independen (x) : <i>Profitabilitas</i>, Tata Kelola Perusahaan, <i>Leverage</i>, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan</p> <p>Variabel Dependen (y) : <i>Tax avoidance</i>.</p>	<p>A. Hasil analisis menunjukkan bahwa ROA (<i>return on assets</i>), dewan komisaris independen, ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak dan diketahui memiliki arah yang negatif.</p> <p>B. DER (<i>debt to equity ratio</i>) dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak.</p> <p>C. kepemilikan institusional berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap penghindaran pajak.</p>

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
				D. komite audit berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap penghindaran pajak
15	Charles Charles, Juan Barus Gultom, (2023).	Pengaruh <i>Profitabilitas, Leverage, Sales Growth</i> dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Tax avoidance</i> (Studi Kasus pada Perusahaan Pharmacy yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2022).	Variabel Independen (x) : <i>Profitabilitas, Leverage, Sales Growth</i> dan Ukuran Perusahaan Variabel Dependen (y) : <i>Tax avoidance</i> .	A. Hasil dari penelitian ini menunjukkan <i>Profitabilitas</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>Tax avoidance, Leverage</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>Tax avoidance, Sales Growth</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>TAX AVOIDANCE</i> dan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>Tax avoidance</i> . B. <i>Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan dan Size</i> secara simultan berpengaruh terhadap <i>Tax avoidance</i> .
16	Ardan Gani Asalam, Dudi Pratomo (2020).	Fiscal Loss Compensation, Profitability, Leverage	Independen (X) : Fiscal Loss Compensation, Profitability, Leverage	Penelitian ini menunjukkan variabel Fiscal Loss Compensation

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
		and Tax Avoidance: Evidence from Indonesia	Dependen (Y) : <i>Tax avoidance</i>	dan Profitability berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i> dan Leverage tidak berpengaruh terhadap <i>Tax avoidance</i>
17	Imam Hidayat, Pika Prawety (2022).	The Effect Of Size, Roa, And Leverage On <i>Tax avoidance</i> On Property & Real Estate Companies Listed On The Indonesia Stock Exchange For The 2018-2020 Period	Independen (X) : Size, Roa, And Leverage Dependen (Y) : <i>Tax avoidance</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Size, ROA dan Leverage berpengaruh positif terhadap <i>Tax avoidance</i>
18	Mostafa Monzur Hazan, Gerald J. Lobo, Buhui Qiu (2021)	Organizational capital, corporate <i>tax avoidance</i> , and firm value	Independen (X) : Organizational capital. firm value	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Organizational Capital berpengaruh terhadap <i>Tax avoidance</i> . Firm Value mempengaruhi <i>Tax avoidance</i>
19	Putu Asri Darsani , I Made Sukartha (2021).	The Effect of Institutional Ownership, Profitability, Leverage and Capital Intensity Ratio on <i>Tax avoidance</i>	Independen (X) : Institutional Ownership, Profitability, Leverage and Capital Intensity Ratio Dependen (Y) : <i>Tax avoidance</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan Institutional Ownership berpengaruh Positive terhadap <i>Tax avoidance</i> . Profitability memiliki dampak negatif terhadap <i>tax avoidance</i> . Leverage tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . Capital Intensity

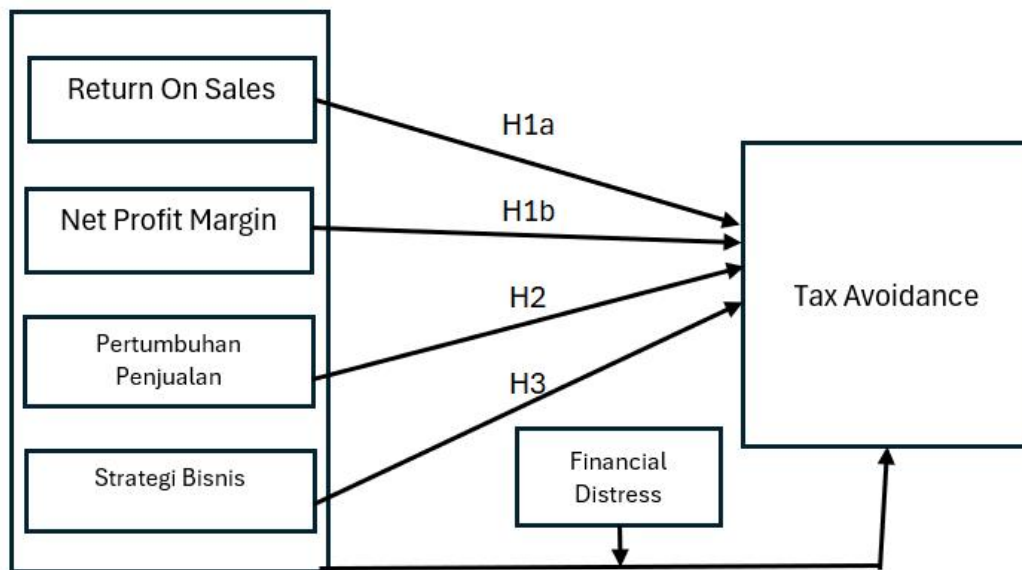
No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
				Ratio memiliki dampak negatif terhadap tax avoidance
20	Jamel Chouaibi, Matteo Rossi, Nouha Abdessamed (2021)	The effect of corporate social responsibility practices on <i>tax avoidance</i> : an empirical study in the French context	Independen (X) : corporate social responsibility Dependen (Y) : <i>Tax avoidance</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan perusahaan yang tidak menerapkan corporate social responsibility (CSR) lebih agresif dalam melakukan <i>Tax avoidance</i>

2.3 Perbedaan Dengan Peneliti Sebelumnya

1. Pada Penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya belum ada yang menggunakan variabel *Profitabilitas* dengan menggunakan rasio *Return On Sales* (ROS)
2. Pada penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang telah diuraikan diatas, pada penelitian ini menggunakan perusahaan sektor teknologi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) rentang tahun 2019-2023.
3. Terkait dengan penelitian yang dilakukan saat ini karena menggunakan rentang tahun 2019-2023 ialah tahun dimana sebelum terjadinya wabah covid 19, pada saat terjadi nya wabah covid 19 dan masa transisi musibah covid 19

2.4 Kerangka Pemikiran

Kerangka Pemikiran Kerangka adalah gagasan dasar dari penelitian yang digunakan sebagai landasan dan dimaksudkan untuk mencari, menguji, dan memajukan kebenaran dalam penelitian. Berdasarkan latar belakang dan pemikiran di atas, kerangka kerja tersebut diuraikan sebagai berikut.



Gambar 2. 1. Kerangka Pemikiran

2.5 Hipotesis

Hipotesis merupakan rumusan sementara dari masalah yang bersifat praduga. Karena masih ada pengujian selanjutnya untuk menemukan kebenarannya.

Bedasarkan kerangka pemikiran yang sudah diuraikan diatas maka penulis merumuskan hipotesis yang akan diajukan sebagai berikut .

1. Pengaruh *Profitabilitas* terhadap keputusan *Tax avoidance*.

a. *Return On Sales* (ROS)

Return On Sales mengukur efesiensi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari penjualanya. Ada beberapa cara dimana ROS dapat mempengaruhi kebijakan penghindaran pajak perusahaan :

1. Penggunaan sebagai alat evaluasi kinerja,

Manajemen perusahaan sering kalo menilai kinerja ROS. Tingkat ROS tinggi bisa dianggap sebagai indikasi performa yang baik untuk mempertahankan atau meningkatkan ROS, perusahaan makin cenderung menggunakan strategi penghindaran pajak yang agresif, ini bisa termasuk

memanfaatkan celah-celah hukum atau memanfaatkan yuridiksi aser dengan tarif pajak yang lebih rendah

2. Pengaruh terhadap pengambilan keputusan

Keputusan investasi atau operasional bisa di perngaruhi oleh tingkat ROS. Perusahaan makin cenderung memilih proyek atau investasi yang dapat meningkatkan ROS atau mengurangi biaya pajak. Misalnya, mereka bisa memilih investasi yang memberikan insentif pajak atau mengeksplorasi opsi pengalihan laba ke tempat dengan tarif pajak yang lebih rendah.

3. Tekanan dari pemangku kepentingan

Pemegang saham dan analis pasar sering memperhatikan ROS. Tekanan untuk meningkatkan ROS bisa mendorong perusahaan mengambil langkah-langkah bertujuan untuk mengurangi beban pajak yang dikeluarkan.

Dengan demikian ROS dapat mempengaruhi kecenderungan perusahaan untuk melakukan praktik *tax avoidance* dengan cara yang legal atau kontroversial, hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hanlon & Heitzman (2010), perusahaan dengan profitabilitas yang lebih tinggi cenderung memiliki tingkat penghindaran pajak yang lebih tinggi dan penelitian yang dilakukan (Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. 2010) menunjukkan bahwa perusahaan dengan ROS tinggi cenderung lebih agresif dalam penghindaran pajak.

b. *Net Profit Margin*

Perusahaan dengan margin laba bersih yang tinggi bisa lebih termotivasi untuk menghindari pajak guna mempertahankan tingkat keuntungan mereka. Perusahaan dengan margin laba bersih yang tinggi mungkin mencari cara untuk mengurangi beban pajak mereka sehingga mereka dapat mempertahankan atau meningkatkan laba bersih perusahaan. Perusahaan dengan laba tinggi seringkali memiliki

sumber daya lebih untuk mempekerjakan konsultan pajak dan pengacara yang ahli dalam merancang strategi penghindaran pajak yang kompleks dan legal. Perusahaan dengan margin laba bersih yang tinggi mungkin lebih mampu berinvestasi dalam skema penghindaran pajak yang membutuhkan biaya awal yang besar tetapi menawarkan penghematan pajak jangka panjang. penelitian yang dilakukan oleh (Kasir, 2022) menyatakan perusahaan dengan *Net Profit Margin* tinggi cenderung melakukan penghindaran pajak untuk menghindari beban pajak yang tinggi. lalu penelitian yang dilakukan oleh (Tohady dan Sitorus, 2023) berpengaruh secara negatif terhadap *Tax avoidance* dan penelitian yang dilakukan oleh (Islamiyah, 2021) menyatakan bahwa *Net Profit Margin* berpengaruh secara negatif terhadap *Tax avoidance*

2. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap keputusan *Tax avoidance*.

Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. dikarenakan apabila pertumbuhan penjualan meningkat, laba yang dihasilkan perusahaan diasumsikan mengalami peningkatan. Laba perusahaan yang mengalami kenaikan berarti pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan akan semakin besar sehingga perusahaan akan cenderung untuk melakukan tindakan penghindaran pajak. Pertumbuhan Penjualan berpengaruh juga terhadap penghindaran pajak. Artinya semakin tinggi sales growth maka aktivitas penghindaran pajak semakin tinggi pula

Penelitian yang dilajukan oleh (Sudiby, 2022), lalu (Nasution, Anggraini dan Lubis, 2022).dan (Anniyya, Sumitai dan Susanti, 2021) disimpulkan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap praktik *Tax avoidance*

3. .Pengaruh Strategi Bisnis terhadap Praktik Tax Avodance

Strategi bisnis memiliki dampak negatif dan kritis terhadap keengganan biaya (*tax avoidance*). Suatu putusan yang direncanakan oleh manajemen sebelum tugas perusahaan selesai dan kegiatan

bisnisnya harus sama dikatakan sebagai metodologi bisnis (Higgins et al., 2012). jika oposisi suatu Perusahaan di pasar akan dipengaruhi oleh prosedur bisnis. Pajak adalah pilihan bisnis suatu perusahaan, baik secara langsung maupun tidak langsung, sebuah perusahaan bisnis akan menjadi buruk jika disangkutkan dengan biaya pajak. Fleksibilitas yang tinggi dapat mendukung strategi manajer (agent) dalam tindakan penghindaran pajak, perusahaan yang memiliki Strategi bisnis dapat melakukan aktivitas penghindaran pembayaran pajak dengan mengurangi beban pajak melihat umumnya perusahaan memiliki penghasilan yang terus naik dengan adanya market share yang besar. Sedangkan, pemegang saham (principal) menginginkan manajer untuk mengikuti peraturan perundang – undangan perpajakan karena dinilai dapat merusak citra perusahaan.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Febrianti Putri dan Setiawan, 2023)., (Harianto, 2020) dan (Anggraini, Astri dan Minovia 2020)) yang menyatakan strategi bisnis berpengaruh terhadap *tax avoidance*

4. *Financial Distress* Memoderasi Pengaruh Return On Sales Terhadap *Tax avoidance*.

Sebagai moderator, *Financial Distress* dapat mempengaruhi kekuatan hubungan antara ROS dan *tax avoidance*. Misalnya, saat perusahaan menghadapi tekanan keuangan yang tinggi, mereka mungkin lebih cenderung untuk melakukan tindakan ekstrem dalam mengelola pajak untuk mempertahankan likuiditas atau memperbaiki kondisi keuangan mereka. *Financial Distress* akan memperkuat hubungan antara ROS dan *tax avoidance*. Artinya, perusahaan dengan ROS tinggi dan mengalami *Financial Distress* akan cenderung melakukan praktik penghindaran pajak secara lebih aktif dibandingkan dengan perusahaan yang dalam keadaan keuangan yang lebih stabil.

Penelitian yang dilakukan oleh (Ikrimah, 2023) *Financial Distress* mampu memoderasi *Return On Sales* terhadap *Tax avoidance*

5. *Financial Distress* Memoderasi Pengaruh *Net Profit Margin* Terhadap *Tax avoidance*.

Financial Distress dapat memoderasi hubungan antara NPM dan *tax avoidance*. Ketika perusahaan menghadapi kesulitan keuangan, mereka mungkin lebih condong untuk mengoptimalkan strategi pajak mereka untuk mengurangi beban pajak sebagai upaya untuk mempertahankan likuiditas atau memperbaiki kondisi keuangan mereka. *Financial Distress* akan memperkuat hubungan antara NPM dan *tax avoidance*. Ini berarti bahwa perusahaan dengan NPM tinggi dan dalam kondisi *Financial Distress* akan cenderung lebih aktif dalam mengadopsi strategi penghindaran pajak dibandingkan dengan perusahaan yang tidak menghadapi tekanan keuangan yang serius.

Penelitian yang dilakukan oleh (Putri F.A, 2022) *Financial Distress* dapat memoderasi *Net Profit Margin* terhadap *Tax avoidance*

6. *Financial Distress* Memoderasi Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap *Tax avoidance*

Financial Distress dapat mempengaruhi hubungan antara pertumbuhan penjualan dan *tax avoidance*. Misalnya, perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan yang tinggi dan pada saat yang sama mengalami tekanan keuangan mungkin lebih cenderung untuk mengadopsi strategi penghindaran pajak yang agresif untuk mengatasi masalah keuangan

Penelitian yang dilakukan oleh (Wibowo dan Pamungkas, 2019) menyatakan bahwa *financial distress* memperlemah pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap *tax avoidance*.. *Financial Distress* akan memperkuat hubungan antara pertumbuhan penjualan dan *tax avoidance*. Artinya, perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi dan dalam kondisi *Financial Distress* akan cenderung lebih aktif dalam memanfaatkan celah perpajakan dibandingkan dengan perusahaan yang tidak menghadapi tekanan keuangan yang serius.

7. *Financial Distress* Memoderasi Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap *Tax avoidance*.

Financial Distress menjadi salah satu faktor yang dapat memoderasi pengaruh Strategi Bisnis terhadap praktik *avoidance*. Jika perusahaan melakukan strategi bisnis maka akan banyak pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk melakukan promosi dan pemasaran. Kemungkinan yang terjadi perusahaan tidak melakukan *tax avoidance* karena perusahaan juga akan mendapatkan keuntungan dari hasil promosi dan hasil pemasaran yang sudah dilakukan.

Namun adanya variabel *Financial Distress* sebagai variabel moderating yang menandakan yaitu perusahaan yang sedang mengalami kesulitan keuangan akan berupaya melakukan strategi bisnis dengan melakukan banyak promosi. Hasil promosi yang sudah dilakukan oleh perusahaan akan mengeluarkan banyak biaya sehingga . Hal ini menunjukkan bahwa *Financial Distress* memperkuat negatif namun tidak signifikan strategi bisnis terhadap *tax avoidance*. Hal di atas sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Astuti, Hidayati, Putri dan Wulansari, 2023).