

**PERAN PEMODERASI *SALES GROWTH* TERHADAP
HUBUNGAN KINERJA KEUANGAN DAN *TAX
MANAGEMENT* PADA EMITEN *CONSUMER NON
CYCLICALS* PERIODE 2021-2023**

TESIS

Oleh:

Ismiani Aulia

202220452006



**PROGRAM MAGISTER AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BHAYANGKARA JAKARTA RAYA**

2024

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Tesis : Peran Pemoderasi *Sales Growth* Terhadap Kinerja Keuangan Dan *Tax Management* Pada Emiten *Consumer Non Cyclical*s Periode 2021-2023

Nama Mahasiswa : Ismiani Aulia

Nomor Pokok Mahasiswa : 202220452006

Program Studi/Fakultas : Magister Akuntansi / Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Tesis : 27 Juli 2024



Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak.
NIDN : 0318107101

Dr. David Pangaribuan, S.E., M.Si.
NIDN : 0425076803

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Tesis : Peran Pemoderasi *Sales Growth* Terhadap Kinerja Keuangan Dan *Tax Management* Pada Emiten *Consumer Non Cyclicals* Periode 2021-2023

Nama Mahasiswa : Ismiani Aulia

Nomor Pokok Mahasiswa : 202220452006

Program Studi/Fakultas : Magister Akuntansi / Ekonomi dan Bisnis

Tanggal Lulus Ujian Tesis : 27 Juli 2024

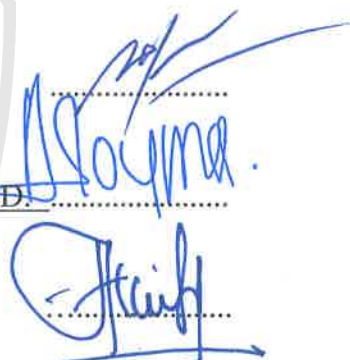
Jakarta, 27 Juli 2024

MENGESAHKAN,

Ketua Tim Penguji : Dr. Gilbert Rely, S.E., S.H., A.k., M.Ak.
NIDN : 0330036402

Sekretaris Tim Penguji : Aloysius Harry Mukti, S.E., M.S.Ak., Ph.D.
NIDN : 0304058305

Penguji : Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak.
NIDN : 0318107101



MENGETAHUI,

Ketua Program Studi
Magister Akuntansi



Dr. David Pangaribuan, S.E., M.Si.
NIDN : 0425076803

Dekan

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis



Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak.
NIDN : 0318107101

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

Tesis yang berjudul

Peran Pemoderasi *Sales Growth* Terhadap Kinerja Keuangan Dan *Tax Management* Pada Emiten *Consumer Non Cyclical*s Periode 2021-2023.

Ini adalah benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri dan tidak mengandung materi yang ditulis oleh orang lain kecuali pengutipan sebagai referensi yang sumbernya telah dituliskan secara jelas sesuai dengan kaidah penulisan karya ilmiah.

Apabila di kemudian hari ditemukan adanya kecurangan dalam karya ini, saya bersedia menerima sanksi dari Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Saya mengizinkan Tesis ini dipinjam dan digandakan melalui Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Saya memberikan izin kepada Perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk menyimpan tesis ini dalam bentuk digital dan mempublikasikannya melalui Internet selama publikasi tersebut melalui portal Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Jakarta, 27 Juli 2024

Yang membuat pernyataan,



Ismiani Aulia

202220452006

ABSTRAK

Ismiani Aulia, 2024. **“PERAN PEMODERASI SALES GROWTH TERHADAP HUBUNGAN KINERJA KEUANGAN DAN TAX MANAGEMENT PADA EMITEN CONSUMER NON CYCLICALS PERIODE 2021-2023”**. Tesis. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Leverage Terhadap *Tax Management* dengan *Sales growth* Sebagai Variabel Moderasi Pada Emiten *Consumer Non Cyclicals* Periode 2021-2023. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan verifikatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan di sektor *Consumer Non Cyclicals*. Teknik sampling yang digunakan yakni, purposive sampling dengan jumlah yang sejumlah 59 perusahaan yang memenuhi kriteria.

Berdasarkan hasil penelitian menggunakan uji statistik menunjukkan bahwa secara parsial profitabilitas berpengaruh negatif terhadap *tax management* dengan nilai $T_{hitung} (-6,480) > T_{tabel} (1,98447)$. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *tax management* dengan nilai $T_{hitung} (-0,482) < T_{tabel} (1,98447)$. Leverage memiliki pengaruh negatif terhadap *tax management* dengan nilai $T_{hitung} (-15,915) > T_{tabel} (1,98447)$ pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023. Hasil penelitian *sales growth* sebagai moderasi, didapatkan hasil *sales growth* dapat memoderasi dengan memperlemah pengaruh profitabilitas terhadap *tax management* dengan nilai signifikansi lebih kecil dari 5% ($0,001 < 0,050$). *Sales growth* dapat memoderasi dengan memperlemah pengaruh ukuran perusahaan terhadap *tax management* dengan nilai signifikansi lebih kecil dari 5% ($0,000 < 0,050$). *Sales growth* tidak memoderasi pengaruh leverage terhadap *tax management* dengan nilai signifikansi lebih besar dari 5% ($0,253 > 0,050$) pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023. Hasil uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa *tax management* (Y) dipengaruhi oleh variabel profitabilitas (X_1), leverage (X_2), dan ukuran perusahaan (X_3), dan *sales growth* sebagai variabel moderasi sebesar 83,5% sedangkan sisanya 16,5% dipengaruhi oleh variabel yang tidak terlibat dalam penelitian ini.

Kata Kunci : *Tax Management*, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Leverage, dan *Sales Growth*

ABSTRACT

Ismiani Aulia, 2024. **“THE MODERATING ROLE OF SALES GROWTH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL PERFORMANCE AND TAX MANAGEMENT IN CONSUMER NON CYCLICALS EMITTERS PERIODE 2021-2023”**. THESIS. Faculty of Economics and Business, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

This study aimed to examine the influence of profitability, company size, and leverage on tax management, with sales growth as a moderating variable, in non-cyclical consumer emitters during the 2021-2023 period. The research employed a quantitative method with a descriptive and verificative approach. The population of this study comprised all companies in the non-cyclical consumer sector. Purposive sampling was used, resulting in a sample of 59 companies that met the criteria.

Based on the results of statistical testing, it was found that profitability had a negative partial effect on tax management (t -value $-6.480 > t$ -table 1.98447). Company size did not significantly affect tax management (t -value $-0.482 < t$ -table 1.98447). Leverage exhibited a negative influence on tax management (t -value $-15.915 > t$ -table 1.98447) in non-cyclical consumer emitters during the 2021-2023 period. Regarding the moderating role of sales growth, the results indicated that sales growth could weaken the influence of profitability on tax management with a significance level of less than 5% ($0.001 < 0.050$). Similarly, sales growth could attenuate the impact of company size on tax management with a significance level less than 5% ($0.000 < 0.050$). However, sales growth did not moderate the effect of leverage on tax management, as the significance level was greater than 5% ($0.253 > 0.050$) in non-cyclical consumer emitters during the 2021-2023 period. The coefficient of determination test showed that tax management (Y) was influenced by profitability (X1), leverage (X2), company size (X3), and sales growth as a moderating variable by 83.5%, while the remaining 16.5% was attributed to variables not included in this study.

Keywords : Tax Management, Profitability, Firm Size, Leverage, and Sales Growth

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum, Wr, Wb

Segala Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT karena limpahan rahmat serta anugerah dari-Nya sehingga saya mampu untuk menyelesaikan Tesis dengan judul “Peran Pemoderasi *Sales Growth* Terhadap Hubungan Kinerja Keuangan Dan *Tax Management* Pada Emiten *Consumer Non Cyclical*s Periode 2021-2023”. Sholawat serta salam selalu kita ucapkan dan curahkan pada junjungan nabi agung kita, Nabi Muhammad SAW.

Tesis ini disusun bertujuan untuk memenuhi sebagai persyaratan untuk Sidang Tesis. Disamping tujuan tersebut, penyusunan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat lain untuk melakukan manajemen pajak yang optimal. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada banyak pihak yang membantu dan memberikan motivasi selama dalam penulisan penelitian ini sampai selesai. Khususnya kepada:

1. Allah SWT yang selalu memberikan kesehatan dan kemudahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tesis ini.
2. Bapak Irjen Pol (Purn) Prof. Dr. Drs. Bambang Karsono, S.H., M.M., Ph.D., D.Crim (HC) selaku Rektor Universitas Bhayangkara Jakarta Raya
3. Ibu Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya.

4. Bapak Dr. David Pangaribuan, S.E, M.Si selaku Kepala Program Studi Magister Akuntansi.
5. Ibu Prof. Dr. Istianingsih, S.E., M.S.Ak selaku Dosen Pembimbing Pertama dan Bapak Dr. David Pangaribuan, S.E, M.Si selaku Dosen Pembimbing Kedua dalam Penelitian ini telah memberikan nasihat, bimbingan serta motivasi dalam penulisan Tesis ini.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya atas bimbingannya selama kuliah.
7. Terima kasih kepada kedua orang tua penulis Ibu Sulistyowati dan Bapak Thony Wijaya yang selalu memberikan doa serta dukungan dengan penuh kasih sayang baik dalam bentuk moril maupun materil.
8. Terima kasih kepada adik-adikku, Fathan Salam, Bagus Prasetyo, dan Zulfa Aulia Nurul Putri yang juga terus memberikan semangat kepada penulis selama penyusunan Tesis ini.
9. Terima kasih kepada Ibu Dr. Dewi Puspaningtyas Faeni, B.Sc., MBA, Bapak Doddy Soekasah, dan Ibu Ratih Puspitaningtyas Faeni yang sudah memberikan beasiswa dan dukungannya selama ini.
10. Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada PT Pro - Tec Indonesia atas dukungan penuh yang selalu diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.

11. Terima kasih kepada teman-teman kelas Magister Akuntansi angkatan 2 yang selalu memberikan doa, dukungan, semangat dan tetap menemani sampai penelitian ini selesai.
12. Serta semua pihak yang banyak membantu dan memberikan dukungan dalam penyusunan Tesis ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tesis ini masih terdapat banyak kekurangan. Karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak demi sempurnanya penyusunan Tesis ini. Akhir kata penulis berharap semoga Tesis ini bermanfaat bagi pembaca dan banyak pihak yang berkepentingan dengan Tesis ini.

Wassalamu'alaikum, Wr, Wb.

Bekasi, Juli 2024

Ismiani Aulia

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
ABSTRAK	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Pembatasan Masalah	16
1.3 Rumusan Masalah	17
1.4 Tujuan Penelitian.....	18
1.5 Manfaat Penelitian.....	18
1.6 Sistematika Penulisan.....	21

BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

..... 24

2.1 Landasan Teori 24

 2.1.1 *Agency Theory*..... 24

 2.1.2 Pajak 26

 2.1.3 *Tax Management*..... 29

 2.1.4 Profitabilitas 34

 2.1.5 Ukuran Perusahaan 34

 2.1.6 Leverage..... 36

 2.1.7 *Sales Growth* 37

2.2 Penelitian Terdahulu..... 38

2.3 Kerangka Pemikiran 42

2.4 Pengembangan Hipotesis 42

 2.4.1 Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Tax Management* 42

 2.4.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Management*..... 44

 2.4.3 Pengaruh Leverage Terhadap *Tax Management* 46

 2.4.4 Pengaruh *Sales Growth* Dalam Memoderasi Profitabilitas Terhadap
 Tax Management 48

 2.4.5 Pengaruh *Sales Growth* Dalam Memoderasi Ukuran Perusahaan
 Terhadap *Tax Management* 50

2.4.6 Pengaruh <i>Sales Growth</i> Dalam Memoderasi Leverage Terhadap <i>Tax Management</i>	51
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	54
3.1 Metode Penelitian.....	54
3.2 Variabel Penelitian	55
3.2.1 Definisi Konseptual.....	57
3.2.2 Definisi Operasional.....	63
3.3 Metode Pengumpulan Data	65
3.3.1 Populasi, Teknik <i>Sampling</i> , dan Sample	65
3.3.2 Jenis dan Sumber Data.....	72
3.3.3 Teknik Pengumpulan Data	73
3.4 Metode Analisis Data	73
3.4.1 Analisis Deskriptif.....	74
3.4.2 Uji Asumsi Klasik	74
3.4.3 Uji Hipotesis.....	77
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	81
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	81
4.2 Hasil Penelitian.....	82
4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	82
4.2.2 Uji Asumsi Klasik	86

4.2.3 Uji Hipotesis.....	91
4.3 Pembahasan Penelitian	106
4.3.1 Pengaruh Profitabilitas Terhadap <i>Tax Management</i>	106
4.3.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Tax Management</i>	107
4.3.3 Pengaruh Leverage Terhadap <i>Tax Management</i>	109
4.3.4 Pengaruh <i>Sales Growth</i> Dalam Memoderasi Profitabilitas Terhadap <i>Tax Management</i>	110
4.3.5 Pengaruh <i>Sales Growth</i> Dalam Memoderasi Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Tax Management</i>	111
4.3.6 Pengaruh <i>Sales Growth</i> Dalam Memoderasi Leverage Terhadap <i>Tax</i> <i>Management</i>	112
BAB V PENUTUP.....	114
5.1 Kesimpulan.....	114
5.2 Saran dan Implikasi	117
5.2.1 Implikasi Manajerial	117
5.2.2 Implikasi Akademis.....	119
5.2.3 Implikasi Untuk Peneliti Selanjutnya	119
DAFTAR PUSTAKA.....	120
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	140

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	38
Tabel 3.1 Definisi Operasional	64
Tabel 3.2 Daftar Populasi Emiten Consumer Non Cyclical Period 2021-2023	66
Tabel 3.3 Kriteria untuk Seleksi Perusahaan	70
Tabel 3.4 Daftar Sampel Emiten Consumer Non Cyclical Period 2021-2023 ..	71
Tabel 4.1 Analisis Statistik Deskriptif	83
Tabel 4.2 Hasil Uji Normalitas	86
Tabel 4.3 Hasil Uji Multikolinearitas	88
Tabel 4.4 Hasil Uji Autokorelasi	91
Tabel 4.5 Hasil Persamaan Analisis Regresi Linear Berganda	92
Tabel 4.6 Hasil Persamaan Moderated Regression Analysis	94
Tabel 4.7 Hasil Uji T	97
Tabel 4.8 Hasil Uji MRA	100
Tabel 4.9 Hasil Uji Koefisien Determinasi	105

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perkembangan Penerimaan Pajak	3
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	42
Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas	90



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kartu Konsultasi (Bimbingan) Tesis	141
Lampiran 2 : Uji Plagiarisme	147
Lampiran 3 : Uji Referensi Tesis	149
Lampiran 4 : Daftar Populasi Emiten <i>Consumer Non Cyclical</i> s Periode 2021- 2023.....	154
Lampiran 5 : Daftar Sampel Emiten <i>Consumer Non Cyclical</i> s Periode 2021 -2023.....	157
Lampiran 6 : Perhitungan dari Profitabilitas (X_1) Pada Emiten Consumer Non Cyclical Periode 2021-2023	159
Lampiran 7 : Perhitungan dari Ukuran Perusahaan (X_2) Pada Emiten Consumer Non Cyclical Periode 2021-2023	165
Lampiran 8 : Perhitungan dari Leverage (X_3) Pada Emiten <i>Consumer Non</i> <i>Cyclical Periode</i> 2021-2023.....	171
Lampiran 9 : Perhitungan dari Sales Growth (M) Pada Emiten Consumer Non Cyclical Periode 2021-2023	177
Lampiran 10 : Perhitungan dari Tax Management (Y) Pada Emiten Consumer Non Cyclical Periode 2021-2023	183
Lampiran 11 : Hasil Output SPSS.....	189
Lampiran 12 : Lembar Riwayat Hidup	193