

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan tentang Pengaruh Peran Pemoderasi *Sales Growth* Terhadap Hubungan Kinerja Keuangan Dan *Tax Management* Pada Emiten *Consumer Non Cyclical*s Periode 2021-2023, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap *tax management* pada emiten *consumer non cyclical*s periode 2021-2023. Hasil ini menunjukkan saat pajak penghasilan naik, perusahaan berusaha mengurangi pajak yang harus dibayar. Caranya, mereka memanfaatkan berbagai potongan pajak yang sudah disediakan pemerintah. Dengan begitu, pajak yang sebenarnya mereka bayar jadi lebih rendah dari yang seharusnya.
2. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *tax management* pada emiten *consumer non cyclical*s periode 2021-2023. Bahwa besaran perusahaan yang diukur melalui total aset tidak memiliki pengaruh terhadap manajemen pajak karena keputusan perusahaan untuk melakukan hal tersebut tidak ditentukan oleh skalanya. Manajemen perusahaan tidak memanfaatkan ukuran perusahaan karena sumber daya (aset) yang besar untuk mendapatkan fasilitas pajak (insentif pajak) dari pemerintah. Seperti halnya pengurangan tarif pajak penghasilan badan menjadi 20% dengan ketentuan minimal 40% saham diperjualbelikan dalam bursa efek, *intercorporate dividend* dan lain-lain.

3. Variabel leverage berpengaruh negatif terhadap *tax management* pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023. Arah negatif menunjukkan bahwa semakin tinggi nilai leverage, maka semakin rendah tarif pajak efektif yang mengindikasikan manajemen pajak dilakukan dengan baik. Hasil ini menunjukkan bahwa kebijakan dalam memilih sumber pendanaan dapat mempengaruhi manajemen pajak suatu perusahaan. Ketika perusahaan mau bayar pajak lebih sedikit, mereka bisa melakukan peminjaman uang. Bunga dari pinjaman ini bisa menjadi pengurang dari penghasilan yang kena pajak. Jadi, semakin banyak uang yang dipinjam, semakin sedikit pajak yang harus dibayar.
4. *Sales growth* memoderasi dengan arah hubungan memperlemah pengaruh profitabilitas pada *tax management* pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023. Perusahaan dengan profitabilitas dan pertumbuhan penjualan tinggi umumnya memiliki laba yang lebih besar dari tahun ke tahun. Hal ini tercermin dalam sistem perhitungan kredit pajak PPh 25 yang didasarkan pada laba bersih tahun sebelumnya. Pemerintah memprediksi dan yakin bahwa laba perusahaan di tahun ini akan lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya, sehingga pajak yang harus dibayarkan pun semakin besar. Konsekuensinya, semakin tinggi pendapatan perusahaan, kemungkinan perusahaan untuk melakukan manajemen pajak semakin kecil.
5. *Sales growth* dapat memoderasi dengan arah hubungan memperlemah pengaruh ukuran perusahaan terhadap *tax management* pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023. Pertumbuhan penjualan mampu

memoderasi dengan memperlemah pengaruh ukuran perusahaan terhadap manajemen pajak. Pertumbuhan penjualan memang menunjukkan perubahan pendapatan entitas, namun tidak selalu berbanding lurus dengan laba. Kenaikan penjualan bisa diiringi dengan kenaikan beban, sehingga menghasilkan laba yang rendah. Perlu diingat bahwa besar kecilnya perusahaan tidak menentukan kecenderungan perusahaan untuk melakukan manajemen pajak. Di sisi lain, perusahaan kecil dengan pertumbuhan penjualan stabil mungkin memiliki laba yang lebih tinggi karena beban operasionalnya lebih kecil. Kewajiban membayar pajak berlaku untuk semua perusahaan, terlepas dari ukurannya.

6. *Sales growth* tidak dapat memoderasi pengaruh leverage terhadap *tax management* pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023. *Sales growth* tidak selalu mengarah pada *tax management*. Dalam beberapa kasus, peningkatan penjualan dapat justru mengurangi beban pajak perusahaan. Hal ini dikarenakan dengan semakin besarnya penjualan, perusahaan dapat memanfaatkan berbagai pengurangan pajak yang tersedia, seperti depresiasi aset, biaya penelitian dan pengembangan, dan lain sebagainya. Oleh karena itu, hubungan antara *sales growth*, leverage, dan *tax management* merupakan hal yang kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor dalam struktur keuangan dan keputusan strategis perusahaan. Tingkat hutang perusahaan, dapat memainkan peran penting dalam *tax management*. Ketika *sales growth* meningkat, perusahaan dapat menggunakan lebih banyak leverage untuk

mendukung ekspansi mereka dan memanfaatkan peluang pasar. Hal ini dapat meningkatkan laba perusahaan dan mengurangi beban pajak.

5.2 Saran dan Implikasi

5.2.1 Implikasi Manajerial

Dari berbagai hasil penelitian yang telah dibahas pada bab sebelumnya adapun implikasi penelitian ini bagi pihak perusahaan adalah

1. Untuk tingkat Profitabilitas yang diukur dengan *Net Profit Margin* (NPM) pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023, perusahaan diharapkan untuk meningkatkan efisiensi operasional, memaksimalkan pendapatan, dan mengelola risiko keuangan secara prudent merupakan strategi yang lebih berkelanjutan untuk mencapai profitabilitas jangka panjang dibandingkan dengan manajemen pajak secara agresif mengarah ke praktik penghindaran pajak. Perusahaan yang bertanggung jawab tidak hanya fokus pada profitabilitas jangka pendek, tetapi juga mempertimbangkan dampak jangka panjang dari praktik bisnisnya terhadap masyarakat dan lingkungan. Menghindari pajak dapat berakibat negatif pada pembangunan infrastruktur publik dan layanan sosial yang esensial bagi keberlanjutan bisnis.
2. Untuk tingkat Ukuran Perusahaan (*Size*) yang diukur dengan Logaritma total aset pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023, perusahaan yang memiliki reputasi baik sebagai pembayar pajak yang taat akan mendapatkan kepercayaan dan dukungan dari masyarakat. Hal ini dapat meningkatkan nilai merek dan reputasi perusahaan di mata publik.

Pertumbuhan dan ekspansi perusahaan yang terukur dan berkelanjutan dapat dicapai dengan mematuhi peraturan perpajakan yang berlaku. Menghindari pajak melalui praktik ilegal dapat menghambat pertumbuhan jangka panjang perusahaan dan merusak reputasinya.

3. Untuk tingkat Leverage yang diukur menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023, perusahaan yang bertanggung jawab dalam pengelolaan hutangnya akan fokus pada penciptaan nilai jangka panjang melalui investasi yang produktif, bukan semata-mata untuk mendongkrak pendapatan jangka pendek. Perusahaan yang menerapkan praktik tata kelola perusahaan yang baik (GCG) akan memastikan bahwa pengambilan keputusan terkait utang dan beban bunga dilakukan secara bertanggung jawab dan sesuai dengan peraturan yang berlaku. Transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan, termasuk utang dan beban bunga, sangat penting untuk membangun kepercayaan investor dan *stakeholders*. Hal ini akan mendukung keberlanjutan bisnis perusahaan dalam jangka panjang.
4. Untuk tingkat *Sales Growth* yang diukur dengan proksi *sales growth* pada emiten *consumer non cyclicals* periode 2021-2023, perusahaan diharapkan untuk mengimbangi pertumbuhan penjualan dengan kepatuhan pajak yang bertanggung jawab. Hindari strategi yang bertujuan memanipulasi struktur perusahaan atau praktik akuntansi untuk mengurangi kewajiban pajak.

5.2.2 Implikasi Akademis

Untuk akademisi, penelitian ini diharapkan dapat menjadi landasan bagi penelitian selanjutnya untuk mendalami peran moderasi pertumbuhan penjualan (*sales growth*) terhadap hubungan antara kinerja keuangan dan praktik manajemen pajak pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di IDX-IC. Hasil dari penelitian ini diharapkan juga dapat menambah pengetahuan yang berhubungan dengan ilmu akuntansi dan perpajakan terutama mengenai *tax management*, serta sebagai penerapan dan pengaplikasian teori-teori yang didapat selama masa studi maupun yang diperoleh dari sumber-sumber lain.

5.2.3 Implikasi Untuk Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya, penelitian dapat dilakukan dengan menambahkan variabel independen lainnya seperti struktur kepemilikan, intensitas aset tetap, tingkat efektif pajak, komposisi dewan komisaris, kepemilikan institusional, dan tingkat suku bunga. Perlu dipertimbangkan untuk melakukan penelitian *longitudinal* dengan mengamati perubahan praktik *tax management* dalam beberapa periode waktu dan objek penelitian diperluas dengan menggunakan data dari perusahaan-perusahaan yang terdaftar dalam 11 sektor industri baru BEI (IDX-IC). Hal ini memungkinkan untuk menganalisis praktik *tax management* di berbagai sektor industri dan mengidentifikasi perbedaan atau kesamaan antar sektor. Sehingga diperoleh kesimpulan penelitian yang lebih signifikan dan juga valid serta menggunakan metode atau alat uji yang lebih lengkap dan akurat.