

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Yang Terkait Dengan Variabel Penelitian

1. Teori Agensi (Agency Theory)

Pandangan teori agensi melihat asal mula potensi konflik yang mempengaruhi kualitas informasi keuangan dalam pemisahan *principal* dan *agent*. Teori keagenan melakukan kerjasama antara *principal* (pemilik perusahaan) dan *agent* (manajer perusahaan), dimana *principal* memberi wewenang kepada *agent* untuk mengurus perusahaan dan pengambilan keputusan (Jensen dan Meckling, 1976 dalam Rinaldi & Cheisviyanny, 2015).

Pihak *agent* dikontrak oleh *principal* untuk menjalankan tugas dan tanggungjawab yang diberikan. Tetapi seringkali terjadi perbedaan antara *principal* dan *agent* yang menyebabkan timbulnya konflik keagenan. Timbulnya konflik tersebut diakibatkan karena adanya kepentingan pribadi yang diinginkan oleh masing-masing pihak.

Menurut teori ini, hubungan antara *principal* dan *agent* pada kenyataannya terjadi karena adanya kepentingan yang saling bertolak belakang. Salah satu cara efisien untuk mengurangi terjadinya benturan kepentingan dan memastikan perusahaan mencapai tujuannya adalah dengan diadakan peraturan dan kontrol secara efektif memandu kegiatan operasional perusahaan serta identifikasi kemampuan pihak-pihak yang memiliki kepentingan berbeda.

Dari uraian tersebut dapat diketahui tentang kepentingan keuntungan perusahaan di kalangan wajib pajak, yaitu perusahaan dan pemungutan pajak atau otoritas pajak. Wajib pajak mengharapkan korporasi untuk mengenakan pajak yang sebesar-besarnya agar penerimaan pajak mencapai target, sedangkan korporasi berkeyakinan bahwa dengan tarif pajak yang rendah, laba

usaha yang dihasilkan harus besar. Ketidaksepakatan inilah yang menimbulkan konflik antara wajib pajak yaitu fiskus dengan korporasi sebagai wajib pajak (Handayani Fitri Mafia, 2018).

Teori keagenan ini dimaksudkan untuk memahami manajemen resiko perusahaan. *Agent* menjadi pihak yang lebih mengetahui tentang keadaan perusahaan harus mengadopsi praktik ini. Karena informasi mengenai risiko ini penting untuk pertimbangan *principal* terhadap situasi perusahaan di masa depan.

Meskipun agen telah diberi wewenang oleh *principal* untuk mengelola perusahaan, namun agen seringkali bertindak tidak sesuai dengan kepentingan pemilik saham. Manajer sebagai agen memiliki tugas serta kewajiban untuk menyampaikan segala bentuk informasi kepada pemilik saham karena tentunya memiliki lebih banyak informasi mengenai perusahaan. Akan tetapi pada kenyataannya, manajer tidak melaporkan informasi dengan sebagaimana mestinya kepada pemilik saham.

Teori ini tentunya relevan untuk menjelaskan tindakan dilakukan manajemen terhadap perpajakan. asimetri informasi membuat agen memiliki informasi perusahaan lebih banyak dan prospek di masa depan dibandingkan dengan *principal*. kondisi tersebut akan memberikan kesempatan pada agen untuk memanipulasi laporan keuangan yang salah satu tujuannya adalah meminimalkan beban pajak.

Di sisi lain, tindakan yang dilakukan oleh manajemen terkait perencanaan pajak akan menguntungkan kedua belah pihak, yaitu manajemen itu sendiri dan pemilik saham karena beban pajak yang harus dibayarkan akan berkurang. Namun di sisi lain, tindakan yang dilakukan dapat memunculkan suatu risiko yang harus ditanggung perusahaan. Jika tindakan tersebut diketahui oleh pihak luar, maka dapat merusak reputasi perusahaan.

Hubungan teori keagenan dengan penghindaran pajak yaitu adanya kepentingan yang bertentangan antara pemungut pajak

(pemerintah) dengan manajemen perusahaan, pemerintah menginginkan adanya pemasukan sebesar-besarnya dari pemungutan pajak untuk pembangunan ekonomi serta untuk membiayai pengeluaran rutin negara, karena penerimaan pajak merupakan unsur penting dalam penerimaan negara. Sedangkan agen sebagai pembayar pajak berpandangan bahwa perusahaan harus menghasilkan laba yang signifikan dengan beban pajak yang rendah. Dalam hal ini prinsipal mengharapkan biaya pajak yang rendah sehingga prinsipal menugaskan agen untuk meminimalkan pajak perusahaan.

Alasan penulis memilih *grand theory* ini karena diduga adanya kemungkinan permasalahan atas perbedaan kepentingan antara *agent* dan *principal*. ketika *principal* lebih mempedulikan keuntungan investasi, tetapi *agent* memikirkan beban pajak yang harus digunakan perusahaan dan insentif apa yang mereka ingin terima setelah dikurangi beban pajak dan penghasilan bagi *agent*. Alasan lain penulis menggunakan teori keagenan ini berlandaskan penelitian pada penghindaran pajak.

2. Profitabilitas

Profitabilitas sebagai patokan menentukan opsi keuangan. Namun cara untuk menentukan profitabilitas sangat bervariasi dan bergantung terhadap laba, aktiva yang menjadi pembanding bagi laba operasi perusahaan atau laba netto sesudah pajak dengan ekuitas. Dengan banyaknya variasi maka tidak heran jika setiap perusahaan memiliki perbedaan dalam membentuk opsi keuangan untuk menentukan profitabilitas (Pebriani, 2019).

Rasio profitabilitas ini bertujuan untuk memastikan perkembangan perusahaan dalam kurun waktu tertentu, baik menurun ataupun meningkat serta dicari sebab akibat terjadinya perubahan. Penggunaan semua ataupun sebagian rasio laba bergantung pada prosedur manajemen perusahaan atau lebih

tepatnya, semakin luas jenis rasio yang dipergunakan maka akan semakin lengkap hasil yang diperoleh dan dijelaskan bahwa kedudukan dan situasi perusahaan memperoleh keuntungan.

Profitabilitas merupakan salah satu ukuran kinerja perusahaan, profitabilitas mendeskripsikan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan pada periode tertentu pada tingkat penjualan, aktiva dan modal. Salah satu rasio profitabilitas adalah *Return On Asset (ROA)*.

Profitabilitas memiliki daya tarik tersendiri bagi para pemilik suatu perusahaan, karena profitabilitas merupakan hasil usaha manajemen atas uang yang diinvestasikan oleh pemilik dan mencerminkan laba yang menjadi haknya. Seberapa banyak penanaman modal yang dibayarkan sebagai bonus tunai atau bonus saham (Wijaya & Sedana, 2015).

Dalam memperoleh peningkatan laba perusahaan, para investor di pasar modal sangat mengamati kecakapan atau kinerja suatu perusahaan, maka dari itu hal tersebut menjadi daya tarik tersendiri untuk investor dalam melakukan transaksi jual beli saham. Oleh karena itu, manajemen harus menyanggupi pencapaian target yang disetujui sebelumnya.

Pilihan rasio profitabilitas mendasar pada fakta bahwa rasio ini menunjukkan efisiensi atau efektifitas suatu perusahaan dalam mencapai suatu tingkat keuntungan dengan aktiva yang dimiliki. Rasio ini menggambarkan seberapa efisien perusahaan dalam mengelola hasil bersih dari berbagai metode pengelolaan kekayaan perusahaan (Jusriani & Rahardjo, 2013).

Semakin tinggi nilai ROA yang dicapai maka performa keuangan perusahaan tersebut diklasifikasikan baik. ROA dilihat dari keuntungan perusahaan dan pemungutan Pajak Penghasilan (PPH). Mengukur kesuksesan dengan ROA menunjukkan kapasitas dari modal yang diinvestasikan dalam aset menghasilkan keuntungan (Jasmine *et al.*, 2017).

ROA ini digunakan untuk mewakili variabel profitabilitas. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Handayani Fitri Mafia, (2018) menyatakan bahwa ROA merupakan rasio yang digunakan untuk melihat kesanggupan perusahaan dalam usaha mendapatkan laba dengan membuktikan keefektifan perusahaan dalam mengatur keuangan didalam aset yang dipergunakan untuk operasi perusahaan. karena pihak investor untuk memprediksi seberapa efektif perusahaan dalam mengatur keuangannya melalui ROA.

Rasio ini berguna untuk menilai seberapa baik perusahaan dalam penggunaan dananya, terlepas dari ukuran relatif sumber dana tersebut. Manajemen puncak sering menggunakan laba atas investasi untuk mengevaluasi unit bisnis dalam perusahaan beberapa kali. *Return On Asset* (ROA) ini merupakan rasio perbandingan antara laba bersih dengan total aset.

Menurut Nuzul Ikhwal, (2016) bahwa Return On Asset (ROA) merupakan rasio profitabilitas yang mengukur seberapa efisien perusahaan menggunakan total asetnya untuk menghasilkan laba. ROA memiliki beberapa kelebihan, yaitu:

- a. Merupakan indikator untuk mengukur status perusahaan secara menyeluruh berdasar laporan keuangan yang ada.
- b. Mudah dihitung, dipahami dan sangat berarti dalam nilai absolut.
- c. Sebagai penyebut yang pengaplikasiannya pada setiap unit organisasi dan unit bisnis yang bertanggungjawab atas profitabilitas.

Menurut Widayanti & Rikah, (2019) Terdapat hubungan antara profitabilitas dengan teori agensi yakni semakin tinggi nilai ROA maka akan semakin banyak laba yang didapat perusahaan. oleh karena itu manajemen berusaha mengendalikan aset sebaik mungkin sedemikian rupa sehingga pemegang saham memandang secara

positif, sehingga menciptakan rasa puas dan percaya akan keuntungan yang besar.

3. *Leverage*

Leverage sebagai sumber keuangan dengan biaya tetap yang diharapkan dapat memberi keuntungan tambahan yang lebih tinggi dari biaya tetap dan dengan demikian meningkatkan keuntungan pemegang saham. Perusahaan menggunakan hutang untuk memenuhi operasi perusahaan. dikarenakan *leverage* merupakan rasio untuk menghitung sejauh mana dana yang tersedia dari kreditur dan sebagai rasio pembandingan antar total hutang dan aset perusahaan. (Sutama & Lisa, 2018).

Salim, (2015) menyatakan bahwa perusahaan membutuhkan dana eksternal untuk membiayai kegiatan operasional, tidak bisa hanya dibiayai oleh dana internal perusahaan. penggunaan dana eksternal tersebut membantu perusahaan untuk memperoleh laba meskipun utang merupakan beban bunga.

Ketika sebuah perusahaan meningkatkan hutang, ia berkomitmen untuk menanggungnya. Arus kas tidak berubah di periode mendatang, meskipun arus kas terus berlanjut pada saat yang sama sehingga tidak terjamin kepastiannya. Oleh karena itu, ini merupakan risiko wajib yang lebih besar.

Istilah *leverage* biasa dipakai untuk mencerminkan kesanggupan perusahaan dalam menggunakan aset yang memiliki beban tetap (*fixed cost assets or funds*) untuk meningkatkan penghasilan (*return*) bagi pemilik perusahaan. Semakin meningkat *leverage* maka risiko yang terjadi pun akan meningkat dan *return* yang diinginkan juga akan semakin meningkat.

Debt to Equity Ratio (DER) digunakan untuk mengukur jumlah total utang dibandingkan dengan ekuitas. Dilihat dari sudut pandang kreditur, apabila semakin tinggi rasionya maka akan semakin tinggi risiko perusahaan gagal. Ketika hutang perusahaan

meningkat, perusahaan bermaksud untuk mempertahankan arus kas tetap dan tidak menjamin arus kas tertentu (Kurniawan, 2016).

Indikator DER dalam *leverage* ini bertujuan untuk mencerminkan kesanggupan perusahaan dalam mengelola asetnya dan berapa banyak aset yang dibiayai oleh hutang, selain itu DER juga sering dipergunakan perusahaan *go public* yang dipublikasikan dalam laporan keuangannya.

DER adalah rasio keuangan yang menunjukkan kapasitas perusahaan dalam membayar hutang dengan menggunakan modal yang ada, semakin tinggi nilainya maka semakin berisiko keuangan perusahaan. Peningkatan beban kreditur menunjukkan bahwa modal perusahaan sangat bergantung pada pihak luar, sedangkan besarnya hutang perusahaan yang tinggi dapat mengurangi jumlah keuntungan yang diterima perusahaan.

Ha & Minh, (2020) dalam Anni'Mah *et al.*, (2021) Keadaan *leverage* dalam perusahaan memberikan manfaat untuk laba yang tinggi melalui *leverage* dan manajemen aset yang optimal. Pada sisi lain, *leverage* tinggi mempengaruhi pemahaman investor yang berkeinginan menghindari risiko dalam investasi. Terdapat keterkaitan antara *leverage* dan dividen, dengan tingkat utang yang semakin tinggi maka kesanggupan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan berupa dividen bagi pemegang saham dan semakin rendah penaksiran investor terhadap perusahaan.

Hubungan antara *leverage* dan teori agensi yaitu pertumbuhan utang yang mempengaruhi jumlah laba bersih dan dividen yang diterima karena membayar hutang lebih diprioritaskan daripada pembagian dividen. Sehingga agen berusaha untuk meminimalkan hutang, karena dengan begitu principal akan puas dan tidak peduli dengan keuntungan dan dividen yang diterima (Widayanti & Rikah, 2019).

4. Pertumbuhan Penjualan

Penjualan termasuk kedalam faktor terpenting yang menentukan kelangsungan hidup suatu usaha. Perusahaan menerima dana untuk bertahan dan berkembang selain hutang dan ekuitas, tetapi juga melalui penjualan produk seperti barang atau jasa. Pertumbuhan penjualan yang stabil positif dapat mempengaruhi hasil perusahaan, sehingga menjadi kesetimpalan aspek manajemen perusahaan dalam membentuk struktur modal (Dewi, 2016).

Pertumbuhan penjualan dapat diukur dengan perubahan total penjualan yakni pendapatan pada tahun kemarin dikurangi pendapatan tahun sebelumnya dan dibagi dengan pendapatan tahun sebelumnya.

. Meningkatnya penjualan, mengakibatkan penghindaran pajak semakin tinggi. Akibat penjualan meningkat, keuntungan juga akan meningkat sehingga berdampak pada pembayaran pajak yang tinggi. Oleh karena itu perusahaan melakukan penghindaran pajak agar tidak menambah beban perusahaan.

Maryanti, (2016) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan transformasi kenaikan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang tercermin dalam laporan laba rugi perusahaan. Perusahaan dikatakan baik apabila penjualan selalu mengalami kenaikan dari tahun ke tahun karena hal itu dapat menyebabkan peningkatan laba sehingga dana internal juga meningkat.

Tetapi jika pertumbuhan penjualan ini menurun perusahaan pasti akan menemui kendala dalam peningkatan operasinya. Hal ini dikaitkan dengan mengawasi persaingan dan memakmurkan para karyawan. Dilihat dari 2 pandangan berbeda tersebut, maka pemerintah selalu mengupayakan peraturan perundang-undangan dapat menghimpun pajak secara lebih. Sedangkan perusahaan bermaksud untuk melindungi pertumbuhan penjualan selalu mencari cara agar setoran pajak menjadi lebih kecil.

Terkait perusahaan mengalami peningkatan penjualan adalah cara yang tepat untuk menang dan mampu bersaing untuk menarik minat konsumen dalam memilih produk. Tingkat pertumbuhan penjualan dapat mempengaruhi perusahaan dari kemampuan perusahaan dalam mempertahankan laba yang dihasilkan dalam menunjukkan kemungkinan masa depan (Pebriani, 2019).

Pertumbuhan penjualan merupakan suatu indikator permintaan dan sebagai daya saing perusahaan dalam penjualan. Fase pertumbuhan suatu perusahaan dapat mempengaruhi kesanggupan dalam membiayai peluang dimasa mendatang. *Sales growth* merupakan rasio yang dapat mencerminkan kesanggupan perusahaan dalam mempertahankan keadaan keuangan ditengah perekonomian dan zona usahanya (Sandra *et al.*, 2016).

Widayanti & Rikah, (2019) menyatakan bahwa hubungan yang ada antara pertumbuhan penjualan dengan teori agensi yaitu pertumbuhan penjualan mencerminkan sejarah operasi perusahaan dan digunakan sebagai prakiraan pertumbuhan dimasa yang akan datang. Oleh karena itu, pertumbuhan penjualan tinggi memberi pemahaman positif kepada pelanggan, sehingga pertumbuhan laba diterima. Agen mengusahakan pemberian hasil pertumbuhan dengan baik kepada perusahaan yang dikelola.

5. Penghindaran Pajak

Perpajakan adalah kewajiban pemungutan pajak memaksa yang menjadi alasan bagi perusahaan untuk menghindari perpajakan yaitu memanfaatkan celah dalam peraturan perundang-undangan perpajakan untuk meminimalkan beban pajak. Hal ini tentu mempengaruhi penerimaan negara, dimana pajak merupakan sumber penting.

Pada dasarnya, standar kepatuhan dalam menuntaskan kewajiban pajak biasanya dilihat dan dibandingkan dengan besar

kecilnya penghematan pajak (*tax saving*), penghindaran pajak (*tax avoidance*) dan penyelundupan pajak (*tax evasion*) yang bertujuan untuk memaksimalkan beban pajak dengan berbagai cara yakni melalui pengecualian, pengurangan, insentif pajak, penghasilan yang bukan objek pajak, penundaan pengenaan pajak, kerjasama dengan pegawai perpajakan, penyuaipan hingga pemalsuan (Zain, 2007 dalam Handayani Fitri Mafia, 2018).

Ngadiman & Puspitasari, (2017) menyatakan bahwa penghindaran pajak merupakan implementasi dari 'tax affairs' yang masih dalam aturan pajak. Wajib pajak melakukan penghindaran pajak dengan cara menaati peraturan perundang-undangan dan dibolehkan oleh undang-undang perpajakan. Pemerintah tidak bisa menggugat, meski praktik penghindaran pajak berdampak pada penerimaan sektor negara.

Evolusi penghindaran pajak cukup fenomenal. Pada masa lampau banyak pihak yang menyetarakan penghindaran pajak dengan tindakan hukum, namun saat ini penghindaran pajak sudah berkembang. Beberapa ada yang beranggapan bahwa ada penghindaran pajak yang dapat diterima dan yang tidak dapat diterima (Astuti & Aryani, 2016).

Noviyani & Muid, (2019) menyatakan bahwa praktik penghindaran pajak ini merupakan salah satu keputusan manajemen yang menarik karena dapat dikatakan masih merupakan area abu-abu. Mengambil tindakan penghindaran pajak untuk mengurangi beban pajak, sehingga meningkatkan profitabilitas perusahaan. Tetapi tidak semua perusahaan melakukan strategi penghindaran pajak karena terdapat sanksi atau biaya yang cukup besar, perusahaan memiliki reputasi yang baik dan menganut tata kelola perusahaan yang baik, serta dugaan penghindaran pajak dianggap sama dengan penggelapan pajak.

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan upaya untuk menghindari pengenaan pajak yang dilakukan secara legal dan aman

karena tidak melanggar aturan. Dimana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan, bertujuan untuk memperkecil pajak terutang (Chairil Anwar Pohan, 2013 dalam Silvia, 2017).

Dyrenge *et. Al*, (2010) dalam Rinaldi & Cheisviyanny, (2015) menyimpulkan bahwa pengukuran dalam penghindaran pajak ini memiliki berbagai variasi. Salah satunya pengukuran untuk membuktikan ada atau tidaknya praktik *tax avoidance* yaitu *Cash Effective Tax Rates* (CETR). CETR baik digunakan untuk gambaran kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena CETR dapat menunjukkan *cash flow* untuk pembayaran pajak.

Penghasilan wajib pajak yang dilihat dan dihitung berdasarkan jumlah pajak yang dibayarkan. Rumus CETR sebagai variabel gambaran aktivitas penghindaran pajak ini dapat menilai situasi pajak berdasarkan laporan arus kas, hingga bisa mengetahui seberapa banyak uang tunai yang sebenarnya dikeluarkan perusahaan (Ritonga, 2018).

Penghindaran pajak disebabkan oleh berbagai faktor, yaitu tarif pajak yang tinggi, kekeliruan sistem pajak dan ketidakpastian peraturan yang berlaku. Faktor tersebut bisa muncul ketika pembayar pajak kehilangan rasa percaya terhadap pemerintah, karena kinerja yang buruk seperti misalnya peraturan yang ambigu, layanan manajemen korupsi dan tidak adanya konsisten dalam kebijakan perpajakan pusat dan daerah.

Menurut Guire *et al*, (2011) dalam M. Hidayat & Mulda, (2019) menyatakan bahwa manfaat dari penghindaran pajak adalah untuk memperbesar *tax saving* yang memiliki potensi untuk memangkas pembayaran pajak sehingga akan meningkatkan *cash flow*. Semakin besar ukuran perusahaan, maka transaksi yang dilangsungkan akan semakin rumit. Jadi hal tersebut dapat memberi

kemungkinan pada perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada untuk melakukan tindakan *tax avoidance*.

Keterkaitan antara penghindaran pajak dan teori agensi sangat menarik pemegang saham yang membutuhkan manajemen untuk menoptimalkan beban pajak perusahaan, sehingga pembayaran pajak menjadi rendah, karena pajak yang rendah memberi keuntungan tinggi yang menguntungkan perusahaan. oleh karena itu, manajemen melakukan penghindaran pajak dan berharap akan insentif yang memadai dari pemegang saham sebagai wakil agen yang melakukan administrasi perpajakan sesuai dengan kekuasaan pemegang saham (Widayanti & Rikah, 2019).

B. Keterkaitan Antar Variabel Penelitian

1. Hubungan Profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, aset dan modal saham. Jika tingkat rasio profitabilitas tinggi, berarti ada efisiensi manajemen. Keuntungan meningkat menyebabkan profitabilitas harus membayar lebih banyak pajak, kemungkinan upaya perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak (Rinaldi & Cheisviyanny, 2015). Hubungan profitabilitas dengan penghindaran pajak akan positif, apabila nilai ROA tinggi. Karena semakin tinggi nilai ROA perusahaan membuat keuangan perusahaan memiliki pandangan baik, juga pengelolaan aset semakin baik dan laba yang diperoleh semakin besar. Laba yang besar membuat perusahaan harus menanggung pajak yang lebih besar. Hal tersebut diduga terdapat efisien yang dilakukan manajemen. Perusahaan dapat mengendalikan asetnya dengan baik sampai mendapat keuntungan dari insentif pajak dan kelonggaran pajak lain sehingga perusahaan tampak melakukan *tax avoidance*.

2. Hubungan *Leverage* terhadap Penghindaran Pajak

Mengacu pada penelitian Dewinta & Setiawan, (2016) menyatakan Keputusan pendanaan perusahaan dijadikan cerminan penghindaran pajak tarif efektif, dikarenakan adanya peraturan pajak mengenai struktur pendanaan perusahaan. Keputusan tersebut dimaksudkan bahwa perusahaan lebih memutuskan untuk memakai dana internal dibanding eksternal. Modal sendiri bukan satu-satunya sumber pendanaan tetapi juga berasal dari hutang. Hutang yang dimiliki perusahaan menimbulkan beban tertentu bagi perusahaan yaitu beban bunga. Semakin banyak hutang maka semakin tinggi bunga yang dibayarkan perusahaan, sehingga beban bunga yang ditanggung perusahaan dapat mengurangi keuntungan perusahaan. manfaat yang dapat diambil dari pengurangan laba yaitu beban pajak berkurang, semakin tinggi penggunaan utang dan semakin rendah beban pajak perusahaan (Saputra dan Asyik, 2017).

3. Hubungan *Pertumbuhan Penjualan* terhadap Penghindaran Pajak

Penjualan perusahaan meningkat dari tahun ke tahun membuat prospek perusahaan baik. Ketika penjualan meningkat, penghindaran pajak pun meningkat. Hal ini terjadi apabila penjualan meningkat maka keuntungan meningkat terhadap kenaikan biaya pajak terutang. Oleh karena itu perusahaan melakukan penghindaran pajak agar beban tidak tinggi. Menurut Sinambela & Nuraini, (2021) pertumbuhan penjualan dapat memperlihatkan tingkat kesanggupan perusahaan dalam melakukan penjualan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan kesuksesan strategi penjualan dan pemasaran.

C. Hasil Penelitian Yang Sesuai Sebagai Rujukan Penelitian

Tabel 2. 1

Tinjauan Peneliti Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
Ngadiman & Puspitasari, (2017)	Pengaruh <i>leverage</i> , kepemilikan institusional dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak (<i>tax avoidance</i>) pada perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Variabel independen (x) : <i>leverage</i> , kepemilikan institusional dan ukuran perusahaan	hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel <i>leverage</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> . Sedangkan kepemilikan institusional dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i>
Wijayani, (2016)	Pengaruh profitabilitas, kepemilikan keluarga, <i>corporate governance</i> dan kepemilikan institusional terhadap penghindaran pajak di Indonesia	Variabel independen (x) : profitabilitas, kepemilikan keluarga, <i>corporate governance</i> dan kepemilikan institusional	Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Kepemilikan keluarga tidak berpengaruh. Komisaris independen berpengaruh negatif signifikan dan kepemilikan institusional berpengaruh signifikan terhadap

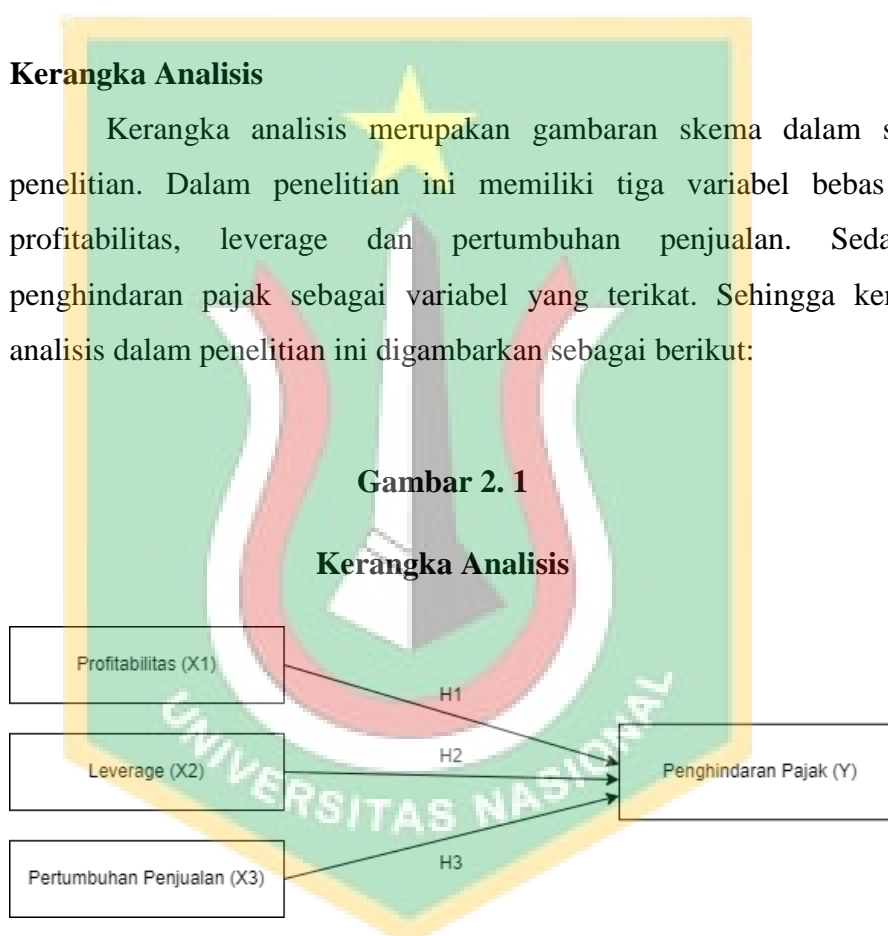
			penghindaran pajak
(Oktamawati, 2017)	Pengaruh karakter eksekutif, komite audit, ukuran perusahaan, <i>leverage</i> , pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap <i>tax avoidance</i>	Variabel independen (x) : karakter eksekutif, komite audit, ukuran perusahaan, <i>leverage</i> , pertumbuhan penjualan dan profitabilitas	Hasil penelitian karakter eksekutif, ukuran perusahaan, <i>leverage</i> , pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . Sedangkan komite audit tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>
Hidayat, (2018)	Pengaruh profitabilitas, <i>leverage</i> dan pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak: studi kasus perusahaan manufaktur di Indonesia	Variabel independent (x) : profitabilitas, <i>leverage</i> dan pertumbuhan penjualan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan <i>leverage</i> tidak didukung dengan baik
Handayani Fitri Mafia, (2018)	Pengaruh profitabilitas, <i>leverage</i> dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak	Variabel independent (x) : profitabilitas, <i>leverage</i> dan ukuran perusahaan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel profitabilitas (ROA) tidak signifikan terhadap penghindaran pajak, <i>leverage</i> (DER) tidak signifikan terhadap penghindaran

			pajak dan ukuran perusahaan (SIZE) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak.
--	--	--	--

Sumber: Dari beberapa jurnal yang diolah oleh penulis, 2022

D. Kerangka Analisis

Kerangka analisis merupakan gambaran skema dalam sebuah penelitian. Dalam penelitian ini memiliki tiga variabel bebas yaitu profitabilitas, leverage dan pertumbuhan penjualan. Sedangkan penghindaran pajak sebagai variabel yang terikat. Sehingga kerangka analisis dalam penelitian ini digambarkan sebagai berikut:



Sumber: Diolah oleh penulis, 2022

Keterangan:

- = Variabel yang diteliti
- = Garis keterkaitan

E. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Berdasarkan pemaparan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran pajak

Return On Asset (ROA) merupakan salah satu ukuran profitabilitas. Rasio ini sering ditekankan dalam analisis laporan keuangan karena kekuatannya dalam menunjukkan perusahaan telah berhasil menghasilkan laba.

Kaitannya profitabilitas dengan pajak yaitu ketika laba meningkat, maka beban pajak juga semakin tinggi. Ini mengakibatkan perusahaan melakukan penghindaran pajak untuk mengurangi beban pajak tersebut.

Perusahaan memiliki tingkat penghindaran pajak yang rendah karena profitabilitas yang tinggi untuk mendorong melaporkan pajak dengan jujur dan mendapatkan hasil yang maksimal.

Sedangkan profitabilitas yang rendah menunjukkan situasi keuangan yang kurang baik dan terbatas. Dengan adanya situasi sulit seperti itu mendorong perusahaan untuk tidak mematuhi ketentuan perpajakan.

Sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan Jamaludin Iskak, (2021) menyatakan bahwa hubungan variabel profitabilitas tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hal ini dikarenakan nilai profitabilitas yang tinggi menandakan perusahaan berhasil menggunakan dananya dengan tepat yaitu untuk membayar beban pajak.

H₁ : Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

2. Pengaruh leverage terhadap penghindaran pajak

Dari rasio *leverage* kita dapat mengetahui pendanaan perusahaan lebih besar dari modal atau hutang. Semakin besar *leverage* berarti pendanaan lebih banyak dari hutang. Selama perusahaan mampu mengelola strategi dalam penggunaan hutang maka semakin kecil kemungkinan perusahaan mengalami masalah.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Nursari *et al.*, (2017) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh signifikan positif terhadap penghindaran pajak yang disebabkan oleh nilai rata-rata *leverage* tinggi yang mengindikasikan perusahaan yang menjadi sampel penelitian melakukan *tax avoidance* secara sengaja atau tidak sengaja mengambil utang untuk mengurangi beban pajak.

H₂ : Leverage berpengaruh signifikan positif terhadap penghindaran pajak.

3. Pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak

Jika pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun meningkat maka penghindaran pajak juga meningkat. Dikarenakan tingginya penjualan membuat laba meningkat lalu berpengaruh terhadap tingginya beban pajak perusahaan.

Sawitri *et al.*, (2022) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan memainkan peran penting dalam manajemen modal. Bisnis menggunakan besaran pertumbuhan penjualan untuk memperkirakan berapa keuntungan yang didapat, karena pertumbuhan penjualan dapat mencerminkan baik atau buruknya tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan. Meningkatnya pertumbuhan penjualan memaksa perusahaan untuk menghindari pajak.

Menurut peneliti terdahulu Dewinta & Setiawan, (2016) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Diartikan bahwa semakin tinggi

pertumbuhan penjualan maka akan memicu meningkatnya *tax avoidance*.

H₃ : Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

