

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pembangunan nasional merupakan sebuah kegiatan yang terdapat dalam suatu negara. Menurut Marlinda et al (2020) keberhasilan pembangunan suatu negara ditentukan oleh besarnya pendapatan pajak yang diterima suatu negara. Pendapatan pajak tersebut dapat digunakan negara untuk membiayai segala pengeluaran, baik pengeluaran rutin maupun untuk membiayai pembangunan negara. Pajak dalam Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang ketentuan umum dan tata cara perpajakan pada pasal 1 angka 1 merupakan kontribusi wajib yang terutang oleh orang pribadi atau badan kepada negara yang sifatnya memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk kemakmuran rakyat.

Berikut ini adalah tabel yang menunjukkan target dan realisasi penerimaan pajak di Indonesia tahun 2019 - 2023

Tabel. 1
Realisasi Penerimaan Pajak di Indonesia tahun 2019 -2023 (dalam triliun rupiah)

Tahun	Target Pajak	asi Penerimaan Pajak	Efektifitas Pemungutan Pajak
2019	1.786,37	1.546,13	87 %
2020	1.404,50	1.285,14	92%
2021	1.444,54	1.547,86	107%
2022	1.783,98	2.034,54	114%
2023	2.118,34	2.154,20	102%

Sumber : www.kemenkeu.go.id

Berdasarkan tabel 1 di atas rasio target dan realisasi penerimaan pajak secara keseluruhan mengalami peningkatan sesuai target yang ditetapkan dalam APBN . Mulai tahun 2019 - 2023 realisasi penerimaan pajak secara terus menerus mengalami peningkatan, meskipun pada tahun 2023 realisasi penerimaan pajak mengalami sedikit penurunan jika dibandingkan dengan tahun 2021 dan tahun 2022.. Salah satu faktor yang menyebabkan penerimaan pajak tidak selalu sesuai dengan target yang ditetapkan adalah tindakan penghindaran pajak dengan harapan untuk mendapatkan laba yang besar (Sinaga & Suardikha, 2019).

Laporan keuangan merupakan bentuk pertanggungjawaban manajemen untuk memberikan pemerintah Indonesia masih menghadapi kendala dalam pemungutan pajak (Ispriyarso, 2020).

Kendala dalam pemungutan pajak timbul karena adanya perbedaan kepentingan antara pemerintah dan wajib pajak. Selanjutnya menurut Zia et al (2018) pemerintah berupaya untuk memungut pajak dari wajib pajak secara optimal dan menggunakan pajak tersebut sebagai sarana untuk membiayai kegiatan pemerintah. Sedangkan wajib pajak berusaha untuk menjaga pajak seminimal mungkin untuk memaksimalkan keuntungannya. Mengingat pajak merupakan beban yang dapat dikurangi perusahaan. Oleh karena itu banyak perusahaan yang mengupayakan untuk melakukan tindakan penghindaran pajak.

Yulianty et al (2021) berpendapat bahwa salah satu cara legal yang marak digunakan oleh wajib pajak untuk memperkecil beban pajaknya yaitu dengan melakukan tindakan penghindaran pajak. Menurut Pohan (2018) penghindaran pajak dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak melanggar dan tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku. Adapun teknik yang digunakan yaitu cenderung memanfaatkan celah-celah yang ada pada ketentuan perpajakan. Menurut Hartoto (2018) penghindaran pajak merupakan tindakan yang dilakukan oleh perusahaan secara legal dengan menggunakan strategi perpajakan yang dianggap relevan.

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penghindaran pajak (*tax avoidance*) yaitu pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan leverage.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah sales growth berpengaruh terhadap penghindaran pajak?
2. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak?
3. Apakah leverage berpengaruh terhadap penghindaran pajak?
4. Apakah ukuran perusahaan memoderasi pengaruh sales growth terhadap penghindaran pajak ?
5. Apakah ukuran perusahaan memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran pajak?
6. Apakah ukuran perusahaan memoderasi pengaruh leverage terhadap penghindaran pajak ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menguji secara empiris pengaruh sales growth terhadap penghindaran Pajak.
2. Untuk menguji secara empiris pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran Pajak.
3. Untuk menguji secara empiris pengaruh leverage terhadap penghindaran pajak.
4. Untuk menguji secara empiris apakah ukuran perusahaan memoderasi pengaruh sales growth terhadap penghindaran pajak.
5. Untuk menguji secara empiris apakah ukuran perusahaan memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran pajak.
6. Untuk menguji secara empiris apakah ukuran perusahaan memoderasi pengaruh leverage terhadap penghindaran pajak.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu maupun bagi praktisi.

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat memperkaya literatur dan dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya dan dapat menambah pengetahuan para akademisi terkait bagaimana pengaruh sales growth, profitabilitas dan leverage terhadap penghindaran pajak dan bagaimana ukuran perusahaan memoderasi pengaruh ketiga variabel tersebut terhadap penghindaran pajak.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat menjadi informasi bagi fiskus untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap penghindaran pajak atau yang mempengaruhi wajib pajak dalam melakukan pembayaran atas perpajakannya.

2.1 Landasan Teori

2.1.1. Teori Keagenan

Menurut Jensen & Meckling (1976) teori keagenan adalah sebuah teori yang menjelaskan adanya hubungan antara pihak yang memberi wewenang (*principal*) dan pihak yang menerima wewenang (*agent*) dalam rangka melakukan berbagai layanan yang melibatkan pendelegasian wewenang dalam perusahaan untuk pengambilan keputusan (Prabowo & Ririn (2021)). Pihak *principal* adalah pemegang saham sebagai pemilik perusahaan sedangkan *agent* adalah manajemen yang mengelola perusahaan .

Konflik kepentingan muncul karena tindakan manajer tidak selalu dilakukan untuk kepentingan pemegang saham. Pemegang saham senantiasa menginginkan manajer mengambil keputusan terbaik untuk memaksimalkan kinerja perusahaan, akan tetapi manajer lebih cenderung melakukan tindakan untuk kepentingan pribadi, misalnya salah satu tindakan yang dilakukan manajer adalah penghindaran pajak. Penghindaran pajak yang dilakukan manajer digunakan untuk mendapatkan kompensasi yang besar atas laba yang diperoleh, sehingga terkadang tindakan yang dilakukan manajer dapat mengorbankan kepentingan pemegang saham apabila sudah tidak sesuai lagi dengan peraturan perpajakan yang berlaku.

2.1.2. Teori Perilaku Terencana (Theory Of Planned Behavior)

Ajzen (1991) mengemukakan bahwa faktor utama yang mempengaruhi perilaku seseorang adalah niat individu terkait dengan tindakan yang ingin dilakukan, yang dipengaruhi oleh sikap terhadap kemungkinan hasil yang diharapkan serta evaluasi subjektif tentang risiko dan manfaat dari perilaku tersebut. Niat dan keyakinan ini menjadi dasar terbentuknya keinginan individu, yang secara signifikan memengaruhi perilaku individu (Ajzen, 1991). Teori perilaku terencana (Theory of Planned Behavior) terdiri dari beberapa elemen yang mencerminkan kendali individu terhadap perilaku tersebut. Unsur-unsur tersebut melibatkan : keyakinan perilaku (behavioral beliefs), keyakinan normatif

(normative beliefs), dan keyakinan kendali (control beliefs).

a. **Behavioral Belief** adalah keyakinan terhadap hasil dari suatu perilaku yang berasal dari evaluasi atau penilaian terhadap hasil tersebut. Keyakinan dan penilaian terhadap hasil dari perilaku tersebut kemudian membentuk variabel sikap (attitude). Dengan kata lain, Behavioral Belief melibatkan pandangan dan penilaian subjektif terhadap konsekuensi atau hasil yang dapat dihasilkan oleh suatu perilaku, yang selanjutnya memengaruhi sikap individu terhadap perilaku tersebut.

b. **Normative Belief** adalah keyakinan individu terhadap harapan normatif dari orang-orang tertentu, seperti keluarga, teman, atasan, atau konsultan pajak, terkait dengan persetujuan atau penolakan terhadap suatu perilaku yang spesifik. Keyakinan ini kemudian membentuk variabel subjektif (subjective norms). Dengan kata lain, Normative Belief melibatkan persepsi individu terhadap norma-norma sosial atau ekspektasi dari orang-orang di sekitarnya, yang memengaruhi sikap subjektif individu terhadap suatu perilaku.

c. **Control Belief** adalah keyakinan individu yang didasarkan pada pengalaman masa lalu terkait dengan perilaku, serta faktor-faktor atau hal-hal yang dapat mendukung atau menghambat persepsi terhadap perilaku tersebut. Keyakinan ini kemudian membentuk variabel kontrol perilaku yang dipersepsikan. Dengan kata lain, Control Belief melibatkan evaluasi individu terhadap sejauh mana mereka memiliki

kendali atau kekuatan dalam melaksanakan suatu perilaku tertentu, yang selanjutnya memengaruhi persepsi kontrol perilaku yang dipersepsikan.

Penghindaran pajak merupakan upaya yang sengaja dilakukan perusahaan untuk meminimalkan pajak yang harus dibayar dan meningkatkan arus kas perusahaan (Siboro & Santoso 2021). Dalam penelitian Gultom (2021) dijelaskan bahwa ada tiga karakter penghindaran pajak yang dikemukakan oleh komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) yaitu:

- a. Adanya unsur artifisial di mana berbagai pengaturan seolah olah terdapat di dalamnya padahal tidak, dan dilakukan karena ketiadaan faktor pajak.
- b. Memanfaatkan *loopholes* dari undang-undang atau menerapkan ketentuan legal untuk berbagai tujuan, padahal bukan itu yang sebetulnya dimaksudkan oleh pembuat undang-undang.
- c. Para konsultan menunjukkan alat atau cara untuk melakukan penghindaran pajak dengan syarat wajib pajak menjadi serahasia mungkin.

2.1.4 Sales growth

Kasmir (2016) menyampaikan pertumbuhan penjualan adalah “Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualan relatif terhadap penjualan secara keseluruhan”. ditas tidak memiliki pengaruh terhadap praktik penghindaran pajak.” Menurut “Dewinta & Setiawan (2016) yang menyatakan bahwa Sales Growth merupakan perubahan penjualan pada laporan keuangan per tahun yang dapat mencerminkan prospek perusahaan dan profitabilitas di masa yang akan datang, semakin tinggi tingkat penjualan maka pertumbuhan penjualan (Sales Growth) pun menjadi naik, yang akhirnya dapat menaikkan laba suatu perusahaan. Meningkatnya laba ini diiringi dengan naiknya pajak maka hal ini dapat memicu perusahaan untuk melakukan praktik penghindaran pajak (Romadhina, 2020).

2.1.5 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan yang dapat meningkatkan kualitas perusahaan (Prabowo & Ririn 2021). Menurut Gultom (2021) Profitabilitas adalah salah satu ukuran kinerja dalam menggambarkan kemampuan menghasilkan laba selama periode tertentu dalam suatu perusahaan.

Suatu perusahaan dengan profitabilitas yang baik, terlihat mempunyai nilai *effective tax rates* yang lebih tinggi. Menurut Maharani & Suardana (2014) profitabilitas adalah sebagai suatu rasio bagi kinerja suatu perusahaan yang menggambarkan kemampuan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu.

2.1.6 Leverage

Menurut Gultom (2021) *Leverage* digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar seluruh kewajiban, baik kewajiban jangka pendek maupun kewajiban jangka panjang. Menurut Prabowo & Ririn (2021) tingginya *leverage* akan meningkatkan tingginya tingkat penghindaran pajak dengan memaksimalkan keuntungan dari beban bunga yang dapat menjadi pengurang pajak yang harus dibayar perusahaan.

Namun menurut Agung et al (2020) berpendapat bahwa perusahaan yang mengandalkan hutang yang penggunaannya terlalu tinggi juga dapat membahayakan perusahaan tersebut, karena perusahaan tersebut masuk ke dalam kategori *extreme leverage* yaitu penggunaan hutang yang terlalu tinggi dan akan sulit untuk melepaskan diri dari beban beban tersebut. Dewi & Noviar (2017) menjelaskan bahwa sumber pembiayaan aktifitas operasional perusahaan tidak hanya berasal dari modal sendiri dan pemegang saham, melainkan juga berasal dari dukungan modal perusahaan dari hutang, atau di biayai oleh pihak luar.

Leverage diproksikan menggunakan *Debt to Total Asset Ratio* (DAR). Tujuan perusahaan menggunakan rasio *leverage* menurut Kasmir (2013) adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban-kewajibannya kepada para kreditor.
2. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban kewajiban tetapnya, contoh seperti angsuran pinjaman beserta bunganya.
3. Untuk mengetahui seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang
4. Untuk mengetahui keseimbangan antara aktiva tetap dengan modal yang dimiliki perusahaan.
5. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh hutang pada pengelolaan aktiva perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa rasio leverage merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan menggunakan hutang . Rasio *leverage* membandingkan antara total beban utang perusahaan terhadap aset atau ekuitasnya. Artinya rasio ini menunjukkan seberapa banyak jumlah utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan

dengan toal aktivanya .

2.1.7 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan didefinisikan sebagai tolak ukur besar atau kecilnya perusahaan yang tercermin dari total asetnya Saputra et al (2020). Menurut Putri (2018) ukuran perusahaan menunjukkan kestabilan dan kemampuan perusahaan untuk melakukan aktivitas ekonominya. Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin menjadi pusat perhatian dari pemerintah dan akan menimbulkan kecenderungan untuk berlaku patuh (*compliances*) atau menghindari pajak (*tax avoidance*). Selain itu perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan kecil dalam pengelolaan pajak, sumber daya manusia yang ahli di bidang perpajakan sangat diperlukan bagi perusahaan

2.1.8 Telaah Penelitian Terdahulu

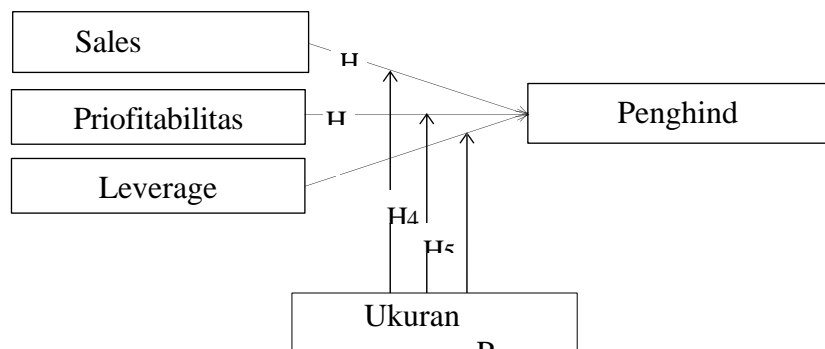
Penelitian mengenai pengaruh sales growth ,profitabilitas dan leverage terhadap penghindaran pajak dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi sudah pernah dilakukan pada penelitian-penelitian sebelumnya. Penelitian ini mengacu pada penelitian terdahulu sebagai bahan referensi.

Penelitian yang dilakukan Siboro & Santoso (2021) dengan objek penelitian Perusahaan *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2019 menunjukkan hasil profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak karena semakin besar laba yang diperoleh perusahaan maka profitabilitas perusahaan juga akan meningkat, namun hal ini justru mengakibatkan jumlah beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan juga tinggi.

2.1.9 Kerangka Konseptual

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan di atas, maka terbentuklah kerangka konseptual yang menunjukkan keterkaitan antara variabel yang akan diteliti, yaitu penghindaran pajak sebagai variabel dependen. Sales growth, profitabilitas dan leverage sebagai variabel independen. Serta ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi.

Berikut ini adalah kerangka konseptual yang digambarkan dalam penelitian ini



Gambar 1. Kerangka Konseptual

2.2 Pengembangan Hipotesis

2.2.1 Pengaruh Sales Growth terhadap Penghindaran Pajak

Pertumbuhan penjualan dapat diartikan sebagai parameter yang digunakan untuk mengukur kinerja penjualan dalam meningkatkan keuntungan perusahaan selama periode tertentu (Hidayat, 2018). Pertumbuhan penjualan dapat digunakan untuk memprediksi perolehan laba perusahaan Fauzan, et al. (2019). Menurut Dewinta dan Setiawan (2016) semakin tinggi pertumbuhan penjualan, maka semakin tinggi aktivitas tax avoidance suatu perusahaan yang disebabkan karena perusahaan dengan tingkat penjualan yang relatif besar akan memberikan peluang untuk memperoleh laba yang besar. Hasil penelitian Ainniyya et al. (2021) membuktikan bahwa variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Berdasarkan paparan dari penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah ;

H1 : Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak

2.2.2 Pengaruh Profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak

Profitabilitas merupakan gambaran kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Pada umumnya setiap perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan yang tinggi. Jika laba yang dihasilkan semakin tinggi maka beban pajak juga akan meningkat (Prabowo & Ririn, 2021).

Hasil penelitian Ayu & Setiawan (2016) menyatakan semakin tinggi profitabilitas maka akan semakin tinggi laba bersih yang dihasilkan maka penghasilan kena pajak pun ikut meningkat dan akibatnya kecenderungan untuk melakukan penghindaran pajak pun akan meningkat. Pernyataan tersebut didukung oleh penelitian yang telah dilakukan oleh Prabowo & Ririn (2021), Siboro & Santoso (2021) dan Wardani (2020) yang mengemukakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Berdasarkan paparan dari penjelasan di atas, maka hipotesis dalam

penelitian ini adalah:

H2 : Profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak

2.2.3 Pengaruh Leverage terhadap penghindaran pajak

Leverage digunakan untuk melihat seberapa besar perusahaan menggunakan utangnya untuk pembiayaan dalam menjalankan aktivitas operasi (Widagdo et al, 2020). Menurut Saputra et al (2020) rasio *leverage* merupakan besaran hutang yang dimiliki perusahaan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam mewujudkan kegiatan operasi yang efektif. Secara umum *leverage* digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar semua kewajiban jangka panjang maupun kewajiban jangka pendek. Pembiayaan hutang jangka panjang akan menimbulkan beban bunga sehingga mengurangi beban pajak yang harus dibayar perusahaan.

2.2.4 Ukuran Perusahaan memoderasi pengaruh Sales Growth terhadap Penghindaran Pajak

Adanya ukuran perusahaan dapat dilihat dari total aset perusahaan yang dimiliki, Nilai pasar saham, rata-rata tingkat penjualan, dan jumlah penjualan (Asri dan Suardana (2016). Melalui pertumbuhan penjualan perusahaan dapat memprediksi besaran labasekaligus memaksimalkan nilai perusahaan di masa yang akan datang Lestari dan Indarto (2019). Semakin besar perusahaan maka akan semakin tinggi tingkatpenjualannya sehingga pertumbuhan penjualan meningkat yang menyebabkan bebanpajak yang dibayarkan semakin besar sehingga menimbulkan praktik penghindaran pajak.

H4: Ukuran perusahaan mampu memperkuat pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak.

2.2.5 Ukuran Perusahaan memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran Pajak

Profitabilitas merupakan alat untuk mengukur kemampuan kinerja manajemen perusahaan dalam menghasilkan laba dari berbagai kegiatan operasional (Yuni & Setiawan, 2019). semakin besar laba yang dihasilkan maka pajak yang harus dibayarkan akan semakin meningkat, akan tetapi perusahaan pada dasarnya menginginkan laba yang besar dengan pembayaran pajak yang minimal. Sehingga semakin tinggi profitabilitas perusahaan maka akan semakin tinggi pula penghindaran pajak oleh perusahaan (Subagiastra & Mahaputra, 2016)

Ukuran perusahaan dapat menunjukkan kestabilan dan kemampuan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas ekonominya, semakin besar ukuran perusahaan maka laba yang dihasilkan juga akan semakin besar sehingga kecenderungan untuk patuh pada pemerintah akan semakin besar karena perusahaan menjadi pusat perhatian pemerintah (Hutapea & Herawaty, 2020), akan tetapi perusahaan besar cenderung untuk menarik perhatian pemerintah mengenai laba yang diperoleh serta fiskus dalam perihal pembayaran pajak, sehingga manajer suatu perusahaan dinilai hanya ingin terkesan patuh serta lebih transparan dalam menyajikan laporan keuangan.

Berdasarkan paparan dari penjelasan diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah

H5 :Ukuran perusahaan memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran pajak

2.2.6 Ukuran Perusahaan memoderasi pengaruh Leverage terhadap penghindaran Pajak

Rasio leverage merupakan besaran hutang yang dimiliki perusahaan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan demi kegiatan operasional yang efektif (Saputra et al, 2020). Menurut Hutapea & Herawaty (2020) Leverage merupakan sumber pendanaan yang memiliki beban tetap yang diharapkan akan dapat memberikan keuntungan yang lebih besar, sehingga laba perusahaan akan meningkat. Perusahaan yang besar biasanya membutuhkan dana yang lebih besar untuk menjalankan aktivitas operasinya dalam meningkatkan produktivitas perusahaan, cukup banyak perusahaan yang memanfaatkan hutang untuk mendanai aset perusahaan, dalam hal ini perusahaan besar cenderung lebih mudah memperoleh dana dari pihak eksternal berupa hutang dengan demikian semakin besar perusahaan maka semakin tinggi tingkat *leverage* nya (Dewi & Noviari, 2017) .

Rasio leverage yang tinggi menunjukkan besarnya jumlah pendanaan perusahaan yang bersumber dari hutang, sehingga dapat menimbulkan beban bunga yang tinggi yang dapat mengurangi laba perusahaan (Pasaribu & Mulyani, 2019). Komponen beban bunga yang muncul dari hutang ini secara langsung akan mempengaruhi laba sebelum kena pajak perusahaan, sehingga menyebabkan pembayaran pajak perusahaan menjadi berkurang. Penelitian yang dilakukan oleh Prabowo & Ririn (2021), Saputra et perusahaan al (2020) dan Hutapea & Herawaty (2020) menemukan bahwa ukuran dapat memoderasi pengaruh *leverage* terhadap penghindaran pajak.

Berdasarkan paparan dari penjelasan diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H6 :Ukuran perusahaan memoderasi pengaruh *leverage* terhadap penghindaran Pajak.