

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Uraian Teoritis

2.1.1 *Theory Agency* (Teori Agensi)

Teori keagenan (*Agency Theory*) adalah hubungan antara dua pihak yang pertama pemilik (*principal*) dan yang kedua manajemen (*agent*). Teori agensi menyatakan bahwa apabila terdapat pemisahan antara pemilik sebagai prinsipal dan manajer sebagai agen yang menjalankan perusahaan maka akan muncul permasalahan agensi karena masing-masing pihak tersebut akan selalu berusaha memaksimalkan fungsi utilitasnya Astria, (2016). Akan tetapi dengan berkembangnya perusahaan yang semakin besar mengakibatkan sering terjadinya konflik antara pemilik dan manajemen dalam hal ini adalah pemegang saham (*investor*) dan pihak *agent* yang diwakili oleh manajemen (*direksi*). *Agent* dikontrak melalui tugas tertentu bagi prinsipal dan mempunyai tanggung jawab atas tugas yang diberikan oleh prinsipal. Prinsipal diberikan oleh *agent* Adanya perbedaan kepentingan antara manajemen (*agent*) dan prinsipal inilah yang dapat menimbulkan terjadinya konflik keagenan. Prinsipal dan *agent*, sama-sama meningkatkan keuntungan yang besar. Prinsipal dan *agent* juga sama-sama menghindari adanya resiko Astria, (2016).

2.1.2 Pecking Order Theory

Pecking Order Theory menjelaskan bahwa struktur pendanaan suatu perusahaan mengikuti suatu hierarki dimulai dari sumber dana termurah, dana internal hingga saham sebagai sumber terakhir. Jika struktur modal perusahaan dapat mengurangi biaya modalnya maka manajemen struktur modal merupakan hal penting dalam manajemen keuangan Halomean, (2016) *Pecking order theory* juga menjelaskan bahwa perusahaan-perusahaan yang *profitable* umumnya lebih memilih untuk meminjam dana dalam jumlah sedikit. Sedangkan perusahaan yang kurang *profitable* cenderung mempunyai hutang yang lebih besar karena dana internalnya tidak mencukupi dalam membiayai kebutuhan operasionalnya.

2.1.3 Agresivitas Pajak

2.1.3.1 Defenisi Agresivitas Pajak

Tindak *agresivitas* pajak merupakan hal yang sekarang sangat umum terjadi dikalangan perusahaan-perusahaan besar di seluruh dunia. Tindakan ini bertujuan untuk meminimalisasikan jumlah kena pajak yang didapat oleh perusahaan. *Agresivitas* pajak sebagai semua upaya yang dilakukan oleh manajemen untuk menurunkan jumlah pajak yang seharusnya dibayar oleh perusahaan Richardson, (2016). *Agresivitas* pajak merupakan kegiatan perencanaan pajak semua perusahaan yang terlibat dalam usaha mengurangi tingkat efektif Tolly, (2016).

Agresivitas pajak adalah sebuah tindakan yang bertujuan untuk merekayasa laba kena pajak perusahaan melalui perencanaan pajak, baik menggunakan cara yang legal (*Tax Avoidance*) maupun ilegal (*Tax Evasion*) Frank, (2015). Sedangkan *agresivitas* pajak merupakan cara yang dilakukan oleh suatu perusahaan cara yang dilakukan ialah untuk meminimalkan beban pajak yang akan dibayar dengan cara yang legal, ilegal, maupun keduanya Yoehana, (2016).

Tindakan *agresivitas* pajak dapat terbagi dalam dua cara yaitu legal dan ilegal. Cara yang tergolong legal yaitu *tax avoidance* merupakan upaya penghindaran pajak yang dilakukan oleh wajib pajak tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan. Sedangkan cara yang tergolong ilegal yaitu *tax evasion* merupakan upaya penghindaran pajak yang dilakukan dengan cara menyembunyikan keadaan yang sebenarnya, dimana metode dan teknik yang digunakan bertentangan dengan ketentuan perpajakan Pohan, (2016).

Jenis umum transaksi *agresivitas* pajak yaitu penggunaan berlebihan atas hutang perusahaan untuk meminimalisir penghasilan kena pajak dengan mengklaim berlebihan pengurangan pajak untuk beban bunga, penggunaan berlebihan atas kerugian pajak. Selain itu, transaksi yang sering dilakukan dalam *agresivitas* pajak yaitu secara efektif menambah

pengurangan pajak (melalui bunga dan kerugian pajak) yang dapat digunakan perusahaan untuk mengimbangi penilaian pendapatan, sehingga mengurangi pajak penghasilan dan jumlah pajak yang terutang Richardson, (2016).

2.1.3.2 Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Tindakan Agresivitas Pajak

Adapun beberapa faktor yang dapat memotivasi wajib pajak untuk melakukan *agresivitas* pajak Suandy, (2016) diantaranya:

1. Jumlah pajak yang harus dibayar. Besarnya jumlah pajak yang harus dibayar oleh wajib pajak dapat memotivasi dilakukannya *agresivitas* pajak karena semakin besar pajak yang harus dibayar, semakin besar pula kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran.
2. Biaya untuk menyuap fiskus. Semakin kecil biaya untuk menyuap fiskus, semakin besar kecenderungan wajib pajak melakukan pelanggaran.
3. Kemungkinan untuk terdeteksi. Semakin kecil kemungkinan suatu pelanggaran terdeteksi maka semakin besar kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran.
4. Besar sanksi. Semakin ringan sanksi yang dikenakan terhadap pelanggaran maka semakin besar kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran

2.1.3.3 Pengukuran Agresivitas Pajak

Ada berbagai macam proksi untuk mengukur agresivitas pajak, diantaranya ialah *Effectif Tax Rate* (ETR), *Cash Effectif Tax Rate* (CETR), *Book-Tax Difference Marzon-Plesko* (BTD_MP), *Book Tax Difference Desai-Dharmapala* (BTD_DD) dan *Tax Planning* (TAXPLAN).

Dalam penelitian ini menggunakan ETR untuk mengukur agresivitas pajak dengan alasan beberapa peneliti sebelumnya menggunakan ETR untuk mengukur *agresivitas* pajak seperti Dyreng, (2016)

ETR dihitung dengan rumus yang digunakan Dyreng, (2016) yaitu :

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

2.1.4 Beban Pajak Tangguhan

2.1.4.1 Defenisi Beban Pajak Tangguhan

Kewajiban yang timbul akibat perbedaan temporer antara laba akuntansi (yaitu laba dalam laporan keuangan untuk kepentingan pihak eksternal) dengan laba fiskal (laba yang digunakan sebagai dasar perhitungan pajak). Perbedaan temporer antara laba akuntansi dan laba fiskal menghasilkan beban pajak tangguhan Fahri, Rivaldo, (2022)

Pajak tangguhan adalah beban pajak yang akan menambah atau mengurangi jumlah pajak yang harus dibayar di masa depan. Pajak tangguhan ini timbul karena perbedaan saat pengakuan pendapatan atau beban antara peraturan perpajakan fiskal dengan SAK komersial. Perbedaan saat pengakuan ini mengakibatkan pendapatan/beban yang diakui pada masing-masing periode berbeda namun secara keseluruhan jumlah total pendapatan/beban yang diakui antara fiskal dan komersial sama. Oleh karena itu perbedaan ini biasa disebut sebagai beda sementara Arsyad Natsir, (2021).

Kesimpulan dari definisi beban pajak tangguhan di atas adalah bahwa beban pajak tangguhan merupakan beban yang timbul dari perbedaan laba akuntansi dan laba fiskal dimana pendapatan yang diakui di akuntansi komersial lebih besar daripada akuntansi fiskal.

2.1.4.2 Penyebab Beban Pajak Tangguhan

Adapun Penyebab Beban Pajak Tangguhan menurut Akbar et al, (2019) menjelaskan penyebab adanya Beban Pajak Tangguhan adalah sebagai berikut:

1. Perbedaan permanen atau tetap Terjadi karena perbedaan ketentuan peraturan undang-undang antara perpajakan dengan akuntansi.

2. Perbedaan waktu atau temporer Berdasarkan peraturan undang-undang, penghasilan atau biaya dapat menjadi pengurang pada periode akuntansi sebelumnya atau periode akuntansi selanjutnya dari periode yang sekarang. Hal ini yang dapat menyebabkan adanya perbedaan waktu atau temporer sehingga dapat menyebabkan pajak tangguhan seperti: Hal ini yang dapat menyebabkan perbedaan antara laba komersial dan fiskal.

- a. Untuk menghitung penyusutan secara fiskal menggunakan metode garis lurus dan saldo menurun.
- b. Untuk menghitung nilai persediaan menggunakan metode FIFO dan rata-rata.
- c. Secara fiskal mengakui adanya penyisihan piutang tak tertagih kecuali perusahaan pertambangan, *Leasing*, perbankan dan asuransi.
- d. Menurut fiskal rugi laba selisih kurs yaitu yang berasal dari menteri perekonomian sedangkan menurut akuntansi selisih kurs berasal dari Bank Indonesia

2.1.4.3 Indikator Beban Pajak Tangguhan (X1)

Pendekatan beban pajak tangguhan menurut Harnanto, (2013) adalah: “Beban pajak tangguhan merupakan beban yang timbul karena perbedaan temporer antara laba akuntansi (laba

dalam laporan keuangan untuk pihak eksternal) dengan laba fiskal (laba yang digunakan sebagai dasar perhitungan pajak). Beban pajak tangguhan dapat diukur dengan membandingkan beban pajak tangguhan (tahun berjalan dengan total aktiva”. Adapun metode yang bisa digunakan adalah sebagai berikut:

$$DTE = \frac{\text{Beban Pajak Tangguhan}}{\text{Total Asset}}$$

2.1.5 Sales Growth

2.1.5.1 Defenisi Sales Growth

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu Widiarjo, (2015). Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya. Menurut Harnanto, (2016) *sales growth* adalah total penjualan perusahaan dalam aktivitasnya dalam mencari laba maksimal.

Sales growth dihitung dengan membandingkan persentase yang menunjukkan perubahan sales pada tahun tertentu dibandingkan *sales* pada tahun sebelumnya, *sales growth* yang tinggi akan mendorong peningkatan laba yang diperoleh oleh perusahaan yang juga akan mendorong peningkatan *retained earning* dan pada akhirnya akan memengaruhi pertumbuhan modal sendiri Tanjung, (2016). Sebaliknya *sales growth* yang rendah akan mendorong penurunan laba yang diperoleh yang

pada akhirnya akan memengaruhi jumlah *retained earning* dan pertumbuhan modal sendiri. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan penjualan perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya. Semakin tinggi penjualan tahun sebelumnya akan memengaruhi laba yang dihasilkan dan menunjukkan penambahan sumber dana yang dapat diartikan sebagai sumber modal untuk tahun yang akan datang Utami, (2017).

Sales growth atau pertumbuhan penjualan dapat menggambarkan suatu keberhasilan investasi pada periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan pada masa yang akan datang. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik, apabila terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Perhitungan tingkat penjualan perusahaan dibandingkan pada saat akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Jika nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualannya semakin baik.

2.1.5.2 Jenis – Jenis Penjualan

Secara umum, penjualan dibagi menjadi dua jenis yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan secara tunai terjadi apabila barang atau jasa yang diserahkan disertai dengan pembayaran dari pembeli, sedangkan penjualan

secara kredit terdapat batasan waktu antara saat penyerahan barang atau jasa dengan pembayaran dari pembeli.

Jenis-jenis penjualan menurut Murti Sumarni, (2023) dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

1. Penjualan Langsung

Penjualan langsung adalah suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka.

2. Penjualan tidak langsung adalah bentuk presentase dan promosi gagasan barang dan jasa dengan menggunakan media tertentu seperti surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur dan lain-lain.

Basu Swastha Dharmmesta, (2014) juga menjelaskan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah:

- a. *Trade Selling*

Penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik

beratnya adalah para penjualan melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.

b. *Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.

c. *Technical Selling*

berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

d. *New Business Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

e. *Responsive Selling*

Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retaining*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

2.1.5.3 Pengukuran *Sales Growth*

Untuk mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar *profit* yang diperoleh. Untuk Mengukur pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan penjualan sekarang dikurangi penjualan sebelumnya dikali seratus persen. Apabila Persentase perbandingannya semakin besar dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan semakin baik dari periode sebelumnya Weston, (2016).

Menurut Hornehowicz, (2017) secara sistematis dapat dinyatakan dengan rumus sebagai berikut:

$$SG = \frac{\text{Penjualan Tahun Sekarang} - \text{penjualan Tahun Sebelumnya}}{\text{Penjualan Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

Dengan menggunakan pengukuran pertumbuhan penjualan ini Perusahaan dapat mengetahui peningkatan maupun penurunan yang dialami Perusahaan dari persentase pertumbuhan penjualan, sehingga Perusahaan dapat mengoptimalkan dananya Ketika mengalami penurunan nilai persentase Tingkat pertumbuhan penjualan Perusahaan.

2.1.6 *Solvabilitas*

2.1.6.1 Defenisi *Solvabilitas*

Rasio *solvabilitas* adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi segala kewajibannya baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan di

likuidasi. Bagian dari rasio solvabilitas adalah *debt to asset ratio (DAR)*, *debt to equity ratio (DER)*, *time interest earned*, *cash flow coverage*, *longterm debt to total capitalization* dan *fixed charge coverage* Fahmi, (2016). Menurut Harahap, (2018) Rasio *solvabilitas* menggambarkan kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka panjangnya atau kewajiban - kewajibannya apabila perusahaan dilikuidasi. Rasio ini dapat dihitung dari pos-pos yang sifatnya jangka panjang seperti aktiva tetap dan utang jangka panjang.

2.1.6.2 Jenis – Jenis *Solvabilitas*

Rasio *Leverage* menunjukkan kemampuan Perusahaan membayar hutag jangka pendek dan jangka Panjang Hantono, (2018). Rasio *Leverage* mengukur seberapa besar Perusahaan dibiayai oleh hutang. Beberapa jenis rasio *leverage* diantaranya.

1. *Debt to Total Asset / Debt ratio* membandingkan total hutang terhadap total asset Hidayat, (2018).

$$\text{Debt to Total Asset Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Asset}}$$

2. *Debt to Equity Ratio* digunakan untuk mengukur besarnya jaminan yang tersedia untuk investor, yang diukur dengan perbandingan total hutang terhadap ekuitas pemegang saham Hidayat, (2018).

$$\text{Debt to Equity ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Modal Sendiri}}$$

3. *Time Interest Earned* digunakan untuk mengukur besarnya jaminan yang tersedia untuk investor. Yang diukur dengan perbandingan total hutang terhadap ekuitas pemegang saham Hidayat, (2018).

$$\text{Time Interest Earned} = \frac{\text{Laba Bersih Operasional}}{\text{Beban Bunga}}$$

4. *Total Assets to Equity* digunakan asset yang mengukur total asset dengan modal sendiri yang ada diperusahaan Hidayat, (2018).

$$\text{Total Assets to Equity} = \frac{\text{Total Asset}}{\text{Modal Sendiri}}$$

5. *Fixed Assets to Equity* digunakan membandingkan total aset tetap dengan modal sendiri yang ada diperusahaan Hidayat, (2018).

$$\text{Fixed Assets to Equity} = \frac{\text{Aset Tetap}}{\text{Modal Sendiri}}$$

6. *Current Asset to Equity* digunakan membandingkan total asset lancar dengan modal sendiri yang ada diperusahaan Hidayat, (2018).

$$\text{Current Assets to Equity} = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Modal Sendiri}}$$

7. *Inventory to Equity* mengukur perbandingan antara total persediaan barang dengan modal sendiri Hidayat, (2018).

$$\text{Inventory to Equity} = \frac{\text{Persediaan Barang}}{\text{Modal Sendiri}}$$

8. *Receivable to Equity* membandingkan total piutang dagang dengan modal sendiri Hidayat, (2018).

$$\text{Receivable to Equity} = \frac{\text{Piutang Dagang}}{\text{Modal Sendiri}}$$

2.1.6.3 Indikator Solvabilitas

Menurut Harahap, (2018) rasio ini menggambarkan sejauh mana laba setelah dikurangi bunga dan penyusutan serta biaya non kas dapat menutupi kewajiban bunga dan pinjaman. Semakin besar rasio ini semakin besar kemampuan perusahaan menutupi utang-utangnya. Perusahaan yang sehat mestinya laba yang diperoleh jauh melebihi kewajiban pembayaran/pelunasan hutang.

$$\text{Debt to Total Asset Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Asset}}$$

2.1.7 Kepemilikan Institusional

2.1.7.1 Defenisi Kepemilikan Institutional

Institusional merupakan sebuah lembaga yang memiliki kepentingan besar terhadap investasi yang dilakukan termasuk investasi saham. Sehingga biasanya institusi menyerahkan tanggung jawab pada divisi tertentu untuk mengelolah investasi perusahaan tersebut. Karena institusi memantau secara profesional perkembangan investasinya maka tingkat

pengendalian terhadap tindakan manajemen sangat tinggi sehingga potensi kecurangan ditekan. Investor institusi dapat dibedakan menjadi dua yaitu investor aktif dan investor pasif. Investor aktif ingin terlibat dalam pengambilan keputusan manajerial, sedangkan investor pasif tidak terlalu ingin terlibat dalam pengambilan keputusan manajerial. Keberadaan institusi inilah yang mampu menjadi alat *monitoring* efektif bagi perusahaan.

Kepemilikan institusional merupakan kepemilikan saham oleh pihak institusi lain yaitu kepemilikan oleh perusahaan atau lembaga lain. Kepemilikan saham oleh pihak - pihak yang terbentuk institusi seperti perusahaan asuransi, bank, perusahaan investasi, dan kepemilikan institusi lain. Kepemilikan institusional merupakan suatu alat yang dapat digunakan untuk mengurangi *agency conflict*. Kepemilikan institusional memiliki kemampuan untuk mengendalikan pihak manajemen melalui proses monitoring secara efektif. Dengan tingkat kepemilikan institusional yang tinggi maka akan menimbulkan usaha pengawasan yang lebih besar oleh pihak investor institusional sehingga dapat menghalangi perilaku oportunistik yang dilakukan oleh pihak manajer serta dapat meminimalisir tingkat penyelewengan - penyelewengan yang dilakukan oleh pihak manajemen yang akan menurunkan nilai perusahaan.

Kepemilikan institusional merupakan kepemilikan saham yang dimiliki oleh pihak institusi Kadir, (2016). Kepemilikan institusional menyerahkan tanggung jawab kepada divisi tertentu untuk mengelola investasi perusahaan. Kepemilikan institusional yang memantau secara profesional perkembangan investasinya akan mengakibatkan tingkat pengendalian terhadap tindakan manajemen sangat tinggi maka potensi kecurangan dapat ditekan Komang, (2017).

2.1.7.2 Pengukuran Kepemilikan Institusional

Kepemilikan institusional merupakan persentase saham yang dimiliki oleh institusi. Kepemilikan institusional merupakan alat yang dapat digunakan untuk mengurangi konflik kepentingan Pasaribu, (2016). Kepemilikan Institusional adalah besarnya jumlah kepemilikan saham oleh institusi yang terdapat pada perusahaan I Wayan, (2016).

Sedangkan menurut Yuniati, (2016) kepemilikan institusional adalah tingkat kepemilikan saham oleh institusi dalam perusahaan, diukur oleh proporsi saham yang dimiliki oleh institusional pada akhir tahun yang dinyatakan dalam persentase. Kepemilikan institusional memiliki arti penting dalam memonitor manajemen karena dengan adanya kepemilikan oleh institusional akan mendorong peningkatan pengawasan yang lebih optimal. Pengawasan yang dilakukan oleh investor

institusional akan menjamin kemakmuran pemegang saham. Pengaruh kepemilikan institusional sebagai agen pengawas ditekan melalui investasi mereka yang cukup besar dalam pasar modal. Tingkat kepemilikan institusional yang tinggi akan menimbulkan usaha pengawasan yang lebih besar oleh pihak investor institusional sehingga dapat menghalangi perilaku oportunistik manajer. Kepemilikan institusional merupakan proporsi kepemilikan saham yang diukur dalam persentase saham yang dimiliki oleh investor institusi dalam suatu perusahaan. Kepemilikan institusional dihitung dengan rumus sebagai berikut Fury, (2016):

$$INST = \frac{\text{Jumlah Saham yang dimiliki}}{\text{Jumlah saham yang beredar}}$$

2.2 Penelitian Terdahulu

Banyak penelitian sebelumnya yang membahas faktor-faktor yang mempengaruhi agresivitas pajak dan dari beberapa penelitian tersebut memiliki hasil yang berbeda-beda. Tinjauan relevan yang mendasari penelitian ini diantaranya :

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Judul	Nama Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
	Pengaruh <i>Profitabilitas, Likuiditas, Leverage</i> Dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Agresivitas Pajak</i>	Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi	Variabel Independen: <i>Profitabilitas (X1)</i> <i>Likuiditas (X2)</i>	1. <i>Profitabilitas</i> berpengaruh positif terhadap <i>agresivitas pajak</i> 2. Tingkat <i>likuiditas</i> berpengaruh

1	Pada Perusahaan Properti Dan Real Estate Periode 2016-2019 (Annisa Rachma Herlinda, Mia Ika Rahmawati, No.1, Vol.10, Tahun 2021)		Leverage (X3) Ukuran Perusahaan (X4) Variabel Dependen : Agresivitas Pajak (Y)	positif terhadap <i>agresivitas pajak</i> 3. <i>Leverage</i> berpengaruh positif terhadap <i>agresivitas pajak</i> 4. Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap <i>agresivitas pajak</i>
---	--	--	---	---

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu (Lanjutan)

No	Judul	Nama Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
2	Pengaruh <i>Profitabilitas</i> , Ukuran Perusahaan, Komite Audit Dan <i>Capital Intensity</i> Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar di BEI Periode Tahun 2013-2017) (Sri Ayem, Afik Setyadi, No.2, Vol.1, Tahun 2019)	Jurnal Akuntansi Pajak Dewantara	Variabel Independen: <i>Profitabilitas</i> (X1) Ukuran Perusahaan (X2) <i>Capital Intensity</i> (X3) Komite Audit (X4) Variabel Dependen: Agresivitas Pajak (Y)	1. <i>Profitabilitas</i> berpengaruh Signifikan Terhadap <i>Agresivitas Pajak</i> 2. Ukuran Perusahaan Berpengaruh Positif Terhadap <i>Agresivitas Pajak</i> 3. <i>Capital Intensity</i> Berpengaruh Negatif Terhadap <i>Agresivitas Pajak</i> 4. Komite Audit Berpengaruh Negatif Terhadap <i>Agresivitas Pajak</i>
3	<i>Capital Intensity</i> , <i>Leverage</i> , <i>Return On Asset</i> , Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada Periode 2017-2019 (Andi Prasetyo, Sartika Wulandari, No.1, Vol.13, Tahun 2021)	Jurnal Akuntansi	Variabel Independen: <i>Capital Intensity</i> (X1) <i>Leverage</i> (X2) <i>Return On Asset</i> (X3) Ukuran Perusahaan (X4) Variabel Dependen:	1. <i>Capital Intensity</i> Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak 2. <i>Leverage</i> Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak 3. ROA Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak 4. Ukuran Perusahaan Berpengaruh Positif Terhadap

			Agresivitas Pajak (Y)	Agresivitas Pajak
4	Ukuran Perusahaan, Likuiditas, <i>Leverage</i> Terhadap Agresivitas Pajak: Profitabilitas Sebagai Moderasi (Monica Sihol Marito Boru Malau, E-Issn: 2810-0921)	Litera: Jurnal Literasi Akuntansi	Variabel Independen: Ukuran Perusahaan (X1) Likuiditas (X2) <i>Leverage</i> (X3) Profitabilitas (X4) Variabel Dependen: Agresivitas Pajak (Y)	1. Ukuran Perusahaan Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak. 2. Likuiditas Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak. 3. <i>Leverage</i> Berpengaruh Negatif Terhadap Agresivitas Pajak. 4. <i>Profitabilitas</i> Memperkuat Pengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak.

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu (Lanjutan)

No	Judul	Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
6	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas Dan <i>Leverage</i> Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Periode 2016-2018 (Mariana Dinar, Anik Yuesti, Ni Putu Shinta Dewi, No.1, Vol.2, Tahun 2020)	Jurnal Kharisma	Variabel Independen: Profitabilitas (x1) Likuiditas (X2) <i>Leverage</i> (X3) Variabel Dependen: Agresivitas Pajak (Y)	1. <i>Profitabilitas</i> Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak 2. Likuiditas Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak 1. <i>Leverage</i> Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak
7	Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Perdagangan Di Indonesia: Profitabilitas, <i>Capital Intensity</i> , <i>Leverage</i> , Dan Ukuran Perusahaan Pada Perusahaan Sektor Perdagangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018 (Wukir Wijatmoko Legowo, Selly Florentina, Amrie Firmansyah, No.1,	Jurnal Bina Akuntansi	Variabel Independen: Profitabilitas (X1) <i>Capital Intensity</i> (X2) <i>Leverage</i> (X3) Ukuran Perusahaan (X4) Variabel Dependen: Agresivitas Pajak (Y)	2. Profitabilitas Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak 3. <i>Capital Intensity</i> Berpengaruh Positif Signifikan Terhadap Agresivitas Pajak. 4. <i>Leverage</i> Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak 5. Ukuran Perusahaan Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak.

	Vol.8, Tahun 2021)			
8	<p>Pengaruh Ukuran Perusahaan, <i>Corporate Social Responsibility</i>, <i>Capital Intensity</i>, <i>Leverage</i> Dan Komisaris Independen Terhadap Agresivitas Pajak Penghasilan Wajib Pajak Badan Pada Perusahaan Industri Konsumsi Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2017 (Putu Riska Junensie*, A. A. Ayu Erna Trisnadewi Dan I Gusti Ayu Intan Saputra Rini, No.1, Vol.19, Tahun 2020)</p>	<p>Wacana Ekonomi (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Akuntansi)</p>	<p>Variabel Independen: Ukuran Perusahaan (X1) <i>Corporate Social Responsibility</i> (X2) <i>Capital Intensity</i> (X3) <i>Leverage</i> (X4) Komisaris Independen (X5)</p> <p>Variabel Dependen: Agresivitas Pajak (Y)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ukuran Perusahaan Berpengaruh Negatif Terhadap Agresivitas Pajak 2. <i>Corporate Social Responsibility</i> (CSR) Berpengaruh Negatif Terhadap Agresivitas Pajak 3. Berpengaruh Negatif Terhadap Agresivitas Pajak 4. <i>Leverage</i> Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak 5. Komisaris Independen Berpengaruh Negatif Terhadap Agresivitas Pajak

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu (Lanjutan)

No	Judul	Nama Jurnal	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
9	<p>Pengaruh <i>Leverage</i>, Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Perusahaan Plastik dan Kemasan Yang Terdaftar Di BEI Periode 2016-2020)</p> <p>(Emi Masyitah, Eka Purnama Sari, Anggraini Syahputri & Julyanthry, No. 1, Vol. 23, tahun 2022)</p>	<p>Jurnal Akuntansi dan Pajak</p>	<p>Variable Independen: <i>Leverage</i> (X1) Profitabilitas (X2) Ukuran Perusahaan (X3)</p> <p>Variabel Dependen: Agresivitas Pajak (Y)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Leverage</i> tidak berpengaruh secara signifikan terhadap agresivitas pajak. 2. Profitabilitas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap agresivitas pajak. 1. Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap agresivitas pajak.
	<p>Pengaruh Komite Audit, Kepemilikan Institusional, Dewan Komisaris, Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> Dan Profitabilitas Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Deddy Dyas</p>	<p>Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pandanaran</p>	<p>Variabel Independen: Komite Audit (X1) Kepemilikan Institusional (X2) Dewan Komisaris</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Komite Audit berpengaruh signifikan terhadap <i>Tax Avoidance</i>. 3. Kepemilikan Institusional berpengaruh signifikan terhadap <i>Tax Avoidance</i>.

10	Cahyono, Rita Andini & Kharis Raharjo, no.2, vol.2, tahun 2016)		(X3) Ukuran Perusahaan (X4) <i>Leverage</i> (X5) Profitabilitas (X6) Variabel Dependen: <i>Tax Avoidance</i> (Y)	4. Dewan Komisaris berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . 5. Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . 6. <i>Leverage</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . 7. Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
----	---	--	---	---

Sumber: data diolah 2024

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah suatu hubungan atau kaitan antara konsep satu terhadap konsep yang lainnya dari masalah yang ingin diteliti. Kerangka konseptual ini gunanya untuk menghubungkan atau menjelaskan secara panjang lebar tentang suatu topik yang akan dibahas. Kerangka ini didapat dari ilmu atau teori yang dipakai sebagai landasan teori yang dipakai sebagai landasan teori yang dihubungkan dengan variabel yang diteliti.

2.3.1 Pengaruh Beban Pajak Tangguhan terhadap *Agresivitas Pajak*

Beban Pajak Tangguhan adalah Jumlah Agregat Pajak kini dan pajak tangguhan yang diperhitungkan dalam perhitungan laba rugi akuntansi pada satu periode berjalan sebagai beban atau penghasila yang dihiitung berbasis pada penghasilan kenaik pajak yang sesungguhnya dibayar kepada pemerintah dengan beban pajak penghasilan (pajak penghasilan yang dihitug berbasis penghasilan sebelum pajak) sepanjang menyangkut perbedaan temporer.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Tika Anggraini, (2019) dan Dias Ikhtias Cendani, (2022) menyatakan Beban Pajak Tangguhan berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Lain hal dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ernita Hutasoit, (2023) dan Kalbuana, (2022) menyatakan Beban Pajak Tangguhan tidak berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak. Adapun teori yang digunakan peneliti terdahulu adalah teori keagenan, teori keagenan dalam hal ini menyatakan bahwa hal yang menyebabkan adanya ketidakseimbangan informasi yang dimiliki antara prinsipal dan agen sehingga mengakibatkan asimetri informasi, munculnya masalah keagenan terjadi karena ada pihak – pihak yang memiliki perbedaan kepentingan pribadi namun saling bekerja sama dalam pembagian wewenang yang berbeda.

2.3.2 Pengaruh *Sales Growth* terhadap Agresivitas Pajak

Sales Growth adalah semakin tinggi pertumbuhan penjualan perusahaan akan lebih aman dalam menggunakan utang sehingga semakin tinggi struktur modalnya. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan perusahaan akan lebih aman dalam menggunakan utang sehingga semakin tinggi struktur modalnya. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan yang tinggi cenderung akan memilih untuk memperoleh modal kerja tambahan dengan menggunakan pinjaman atau utang.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Winda Sangata Ramadhani, (2020) dan Nabila Shafa Putri Rsadani, (2023)

menyatakan bahwa *Sales Growth* berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak. Lain hal dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dewi Susanti, (2020) dan Fanny Nisadayanti, (2021) menyatakan bahwa *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak. Dalam hal ini teori yang digunakan dalam hasil penelitian terdahulu adalah teori keagenan *agresivitas* pajak, manajemen mempunyai keinginan untuk merekayasa jumlah laba perusahaan. Tindakan tersebut dapat terjadi karena terdapat perbedaan informasi antar manajemen selaku pembuat laporan keuangan serta yang mengoperasikan praktik akuntansi dengan agen principal selaku pemakai *financial statement*.

2.3.3 Pengaruh Solvabilitas terhadap Agresivitas Pajak

Solvabilitas adalah Rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang, dalam arti luas, rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar seluruh kewajiban jangka pendek maupun kewajiban jangka panjang apabila perusahaan dibutuhkan Kasmir, (2019).

Hal ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Jeremy Swandhana, (2023) dan Yayang Yulianti, (2022) menyatakan bahwa *Solvabilitas* berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak. Lain hal dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Francis Hutabarat, (2021) dan Junilla Hadi, (2014) menyatakan bahwa *solvabilitas* tidak berpengaruh terhadap

agresivitas pajak. Dalam hal ini teori yang digunakan dalam hasil penelitian ini adalah teori keagenan yang menyatakan bahwa setiap perusahaan memiliki keinginan bagi perusahaan untuk melaporkan penghasilan secara riil dan sesuai tetapi berbeda dengan halnya agen. Dalam hal ini agen (manajer) memiliki keinginan untuk perusahaan agar dapat menurunkan beban pajak yang dimiliki dengan menambahkan beban.

2.3.4 Pengaruh Kepemilikan Institusional terhadap Agresivitas Pajak

Kepemilikan institusional adalah suatu sumber kekuasaan yang dapat digunakan untuk mendukung atau menentang kebijakan yang dibuat oleh manajer. Kepemilikan institusional adalah kepemilikan saham yang dimiliki oleh pihak luar baik dalam bentuk institusi lembaga atau kelompok lainnya. Kepemilikan institusional dianggap dapat memonitor kinerja manajemen Widiastuti, (2015).

Hal ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Satriawaty Migang, (2020) menyatakan bahwa Kepemilikan institusional berpengaruh terhadap *Agresivitas* Pajak. Lain hal dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dwi Nur Fitriani, (2021) dan Delitha Magfora EG, (2021) menyatakan bahwa Kepemilikan Institusional tidak berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak. Dalam hal ini teori yang digunakan dalam hasil penelitian terdahulu adalah teori legitimasi yang dimana hal yang sangat diinginkan oleh perusahaan dengan memperolehnya maka perusahaan meningkatkan kekuatan secara maksimal untuk jangka waktu panjang melalui respon positif yang diterima perusahaan dari masyarakat

dan para pelaku pasar saham. Sedangkan teori pendukung yang digunakan adalah teori *stakeholder* yang dimana menjelaskan bahwa perusahaan memiliki tanggung jawab sosial yang mengharuskan mereka untuk mempertimbangkan kepentingan semua pihak yang terkena dampak tindakan mereka.

2.3.5 Pengaruh Beban Pajak Tangguhan, *Sales Growth*, *Solvabilitas*, dan Kepemilikan Institusional Terhadap Agresivitas Pajak

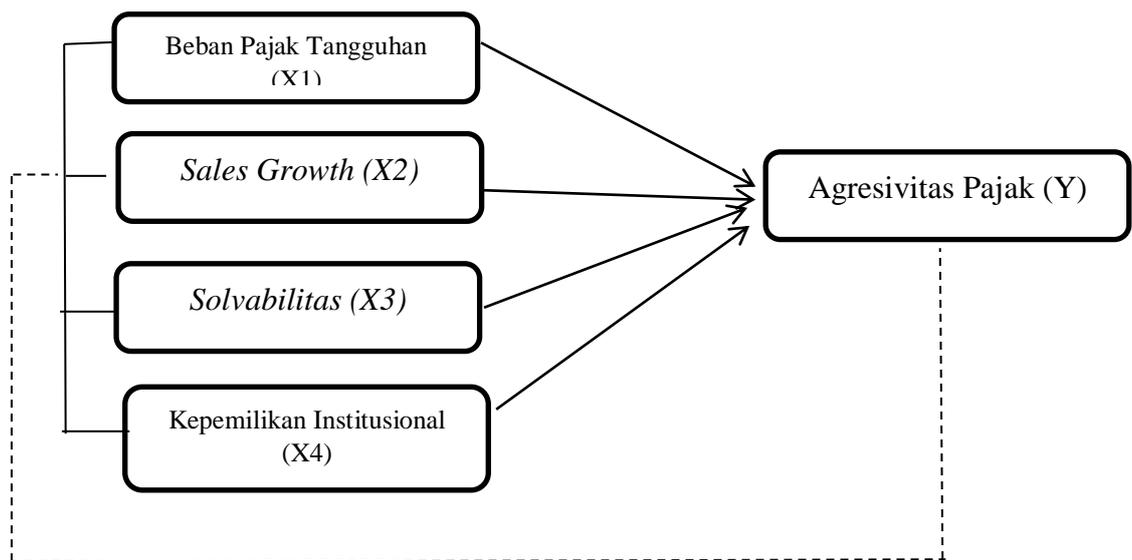
Beban Pajak Tangguhan adalah Jumlah Agregat Pajak kini dan pajak tangguhan yang diperhitungkan dalam perhitungan laba rugi akuntansi pada satu periode berjalan sebagai beban atau penghasila yang dihiitung berbasis pada penghasilan kena pajak yang sesungguhnya dibayar kepada pemerintah dengan beban pajak penghasilan (pajak penghasilan yang dihitug berbasis penghasilan sebelum pajak) sepanjang menyangkut perbedaan temporer.

Sales Growth adalah semakin tinggi pertumbuhan penjualan perusahaan akan lebih aman dalam menggunakan utang sehingga semakin tinggi struktur modalnya. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan perusahaan akan lebih aman dalam menggunakan utang sehingga semakin tinggi struktur modalnya. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan yang tinggi cenderung akan memilih untuk memperoleh modal kerja tambahan dengan menggunakan pinjaman atau utang.

Solvabilitas adalah Rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang, dalam arti luas, rasio

solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar seluruh kewajiban jangka pendek maupun kewajiban jangka panjang apabila perusahaan dibutuhkan Kasmir, (2019).

Kepemilikan institusional adalah suatu sumber kekuasaan yang dapat digunakan untuk mendukung atau menentang kebijakan yang dibuat oleh manajer. Kepemilikan institusional adalah kepemilikan saham yang dimiliki oleh pihak luar baik dalam bentuk institusi lembaga atau kelompok lainnya. Kepemilikan institusional dianggap dapat memonitor kinerja manajemen Widiastuti, (2015).



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual
Sumber : data diolah

2.3 Hipotesis Penelitian

Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. Beban Pajak Tangguhan berpengaruh Signifikan Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang Terdaftar di BEI .
2. *Sales Growth* berpengaruh Signifikan Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang Terdaftar di BEI .
3. *Solvabilitas* berpengaruh Signifikan Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang Terdaftar di BEI .
4. Kepemilikan Institutional berpengaruh Signifikan Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang Terdaftar di BEI .
5. Beban Pajak Tangguhan, *Sales Growth*, *Solvabilitas*, dan Kepemilikan Institutional berpengaruh Signifikan Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batubara yang Terdaftar di BEI .