BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Agensi

Teori agensi (*Agency Theory*) digunakan sebagai dasar pemikiran dalam penelitian ini. Teori agensi adalah sebuah hubungan agensi ketika ada salah satu pihak (prinsipal) menyewa pihak lain (agen) untuk melaksanakan suatu jasa dan mendelegasikan wewenang untuk membuat keputusan kepada agen tersebut (Anthony et al., 2007). Teori agensi ini mengasumsikan bahwa semua individu bertindak untuk kepentingan mereka sendiri. Teori agensi juga merupakan hubungan antara *principal* dan *agent*. Dimana *principal* memberikan arahan kepada *agent* untuk melaksanakan tugasnya demi kepentingan *principal*. *Principal* juga ingin mengetahui segala macam informasi, salah satunya adalah aktivitas manajemen yang berkaitan dengan investasi atau sahamnya dalam perusahaan dengan cara meminta hasil laporan pertanggung jawaban pada *agent* (manajemen).

Hubungan teori agensi dengan penelitian ini adalah pihak pemerintah di sini sebagai *principal* mengharapkan penerimaan pajak yang sebesar-besarnya dan secara teratur, untuk meningkatkan penghasilan negara yang akan dijadikan sebagai Anggaran Pendapatan Belanja Negara (APBN), sedangkan perusahaan di sini sebagai *agent* yang mengharapkan pembayaran pajak yang serendah mungkin untuk mensejahterakan perusahaan. Dari dua pandangan yang berbeda ini maka terjadilah sebuah

konflik antara *agent* dengan *principal*. Salah satu upaya perusahaan untuk meningkatkan laba yaitu dengan cara melakukan perencanaan pajak, namun perencanaan tersebut dijadikan sebagai kesempatan bagi perusahaan untuk melakukan praktik penghindaran pajak. Jika perusahaan melakukan praktik tersebut, maka dikemudian hari itu dapat menimbulkan masalah.

2. Pajak

a. Pengertian

S. I. Djajadiningrat dalam (Hamidah et al., 2023) mendefinisikan pajak sebagai suatu kewajiban menyerahkan sebagian dari kekayaan ke kas negara yang disebabkan suatu keadaan, kejadian, dan perbuatan yang memberikan kedudukan tertentu, tetapi bukan sebagai hukuman, menurut peraturan yang ditetapkan pemerintah serta dapat dipaksakan tetapi tidak ada jasa timbal balik dari negara secara langsung untuk memelihara negara secara umum.

Definisi pajak menurut UU No. 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata cara Perpajakan, Pajak adalah kontribusi wajib kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Menurut Prof. Dr. P. J. A. Adriani dalam (Hamidah et al., 2023), pajak adalah iuran kepada Negara (dapat dipaksakan) yang terutang

oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan dengan tidak mendapat prestasi kembali yang langsung dapat ditunjukkan dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubungan dengan tugas negara yang menyelenggarakan pemerintah.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan karakteristik pajak adalah sebagai berikut :

1) Pajak merupakan kontribusi wajib kepada Negara.
2) Pajak dipungut berdasarkan peraturan perundang-undangan tentang perpajakan.
3) Pemungutan pajak bersifat memaksa.
4) Pemungutan pajak yang diperoleh digunakan untuk pengeluaran umum dan untuk kesejahteraan masyarakat luas.

b. Manfaat dan Jenis-jenis Pajak

Pajak merupakan sumber penerimaan utama negara yang digunakan untuk membiayai pengeluaran negara, baik pengeluaran rutin maupun pengeluaran pembangunan (Resmi, 2022). Pajak memiliki beberapa manfaat bagi negara dan masyarakat, antara lain :

1) Sumber Dana Negara

   Pajak merupakan sumber dana terbesar bagi negara untuk membiayai pengeluaran pemerintah dan pembangunan nasional (Resmi, 2022).

2) Mengatur Kebijakan Negara

   Pajak dapat digunakan sebagai alat untuk mengatur kebijakan negara dalam bidang ekonomi, sosial, politik, dan lain-lain (Mardiasmo, 2019).

3) Meningkatkan Kesejahteraan Rakyat

   Penerimaan pajak digunakan untuk membiayai pembangunan infrastruktur, fasilitas umum, dan subsidi yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah upaya untuk mengurangi atau menghindari pajak yang masih dalam batas ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan (Pohan, 2016). Jenis-jenis pajak yang sering menjadi objek penghindaran pajak antara lain :

1) Pajak Penghasilan (PPh)

   PPh merupakan jenis pajak yang dikenakan atas penghasilan yang diterima atau diperoleh oleh orang pribadi atau badan. Penghindaran pajak sering terjadi pada PPh Badan dan PPh Orang Pribadi (Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan).

2) Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

   PPN merupakan jenis pajak yang dikenakan atas konsumsi barang dan jasa di dalam daerah pabean Indonesia. Penghindaran pajak dapat terjadi pada transaksi penjualan barang dan jasa yang tidak dikenakan PPN atau dikenakan tarif PPN yang lebih rendah

(Undang-Undang No. 42 Tahun 2009 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah).

3) Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)

PBB merupakan jenis pajak yang dikenakan atas kepemilikan atau pemanfaatan tanah dan bangunan. Penghindaran pajak dapat terjadi dengan melaporkan nilai objek pajak yang lebih rendah dari sebenarnya (Undang-Undang No. 28 tahun 2009 Tentang Pajak Pajak Bumi dan Bangunan).

4) Pajak Penghasilan Final

Pajak Penghasilan Final merupakan jenis pajak yang dikenakan dengan tarif tertentu dan bersifat final, seperti PPh atas penghasilan dari usaha konstruksi, penghasilan dari jasa kontruksi, dan penghasilan dari persewaan tanah dan/atau bangunan. Penghindaran pajak dapat terjadi dengan melaporkan penghasilan yang lebih rendah dari jumlah sebenarnya (Peraturan Pemerintah No. 40 Tahun 2009 Tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan Dari Usaha Jasa Konstruksi).

3. Manajemen Pajak

Secara umum, manajemen pajak adalah sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan yang benar, tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan (Pohan, 2016).

Dari definisi manajemen pajak di atas, adapun beberapa tujuan dari manajemen pajak adalah sebagai berikut :

1) Untuk menerapkan peraturan perpajakan secara benar.
2) Usaha efisiensi untuk mencapai laba dan likuiditas yang sebenarnya.

Tujuan manajemen pajak tersebut dapat dicapai melalui fungsi-fungsi manajemen pajak, yang terdiri dari :

1) Perencanaan pajak (*tax planning*)

   Perencanaan pajak adalah langkah awal dalam manajemen pajak. Pada tahap ini, dilakukan pengumpulan dan penelitian terhadap peraturan-peraturan perpajakan, dengan maksud dapat menyeleksi jenis tindakan penghematan pajak yang akan dilakukan. Pada umumnya, penekanan perencanaan pajak (*tax planning*) adalah untuk meminimalkan kewajiban pajak serendah mungkin dengan memanfaatkan peraturan-peraturan yang ada, tetapi berbeda dengan tujuan dari pembuat undang-undang. Maka, *tax planning* di sini sama dengan *tax avoidance*, karena secara hakikat ekonomis kedua-duanya berusaha untuk memaksimalkan penghasilan setelah pajak. Sebab, pajak merupakan beban pengurang laba yang tersedia, baik untuk dibagikan kepada pemegang saham maupun untuk diinvestasikan kembali.

2) Penghindaran pajak (*tax avoidance*)

   Penghindaran pajak adalah rekayasa yang masih tetap berada dalam bingkai ketentuan perpajakan. Penghindaran pajak dapat

terjadi di dalam bunyi ketentuan atau tertulis dalam undang-undang dan berada dalam jiwa dari undang-undang atau dapat juga terdapat dalam bunyi ketentuan undang-undang.

4. Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Upaya manajemen perusahaan untuk memperoleh laba yang diharapkannya melalui manajemen pajak salah satunya adalah melalui penghindaran pajak (*tax avoidance*). *Tax avoidance* merupakan bagian dari *tax planning* yang dilakukan dengan tujuan meminimalkan pembayaran pajak. *Tax avoidance* secara hukum pajak tidak dilarang meskipun seringkali mendapat sorotan yang kurang baik dari kantor pajak karena dianggap memiliki konotasi yang negatif. Berbeda dengan penggelapan pajak (*tax evasion*) yang merupakan usaha-usaha memperkecil jumlah pajak dengan melanggar ketentuan-ketentuan pajak yang berlaku. *Tax evasion* dapat dikenakan sanksi administratif maupun sanksi pidana (Xynas, 2011). Abdelfattah dan Abourd dalam (Hendi & Cantona, 2022) mendefinisikan penghindaran pajak sebagai aksi dengan memanfaatkan peluang hukum untuk mengurangi kewajiban pajak. Dalam (Mardiasmo, 2018) penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah suatu usaha meringankan beban pajak dengan tidak melanggar undang-undang. Penghindaran pajak adalah strategi dan teknik penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan upaya pengurangan secara legal yang dilakukan dengan cara memanfaatkan ketentuan-ketentuan di bidang perpajakan secara optimal seperti, pengecualian dan pemotongan-pemotongan yang diperkenankan maupun manfaat dan hal-hal yang belum diatur dan kelemahan-kelemahan yang ada dalam peraturan perpajakan yang berlaku. Terdapat banyak pengukuran penghindaran pajak diantaranya dalam penelitian ini adalah menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR). *Effective Tax Rate* (ETR) pada dasarnya adalah sebuah presentasi besaran tarif pajak yang ditanggung oleh perusahaan serta perbandingan antara beban pajak penghasilan dengan laba sebelum pajak (Windayani, 2018). Pada penelitian ini menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR) sebagai pengukuran variabel dependen yaitu penghindaran pajak. *Effective Tax Rate* (ETR) dihitung atau dinilai berdasarkan pada informasi keuangan yang dihasilkan oleh perusahaan sehingga *Effective Tax Rate* (ETR) merupakan bentuk perhitungan tarif pajak pada perusahaan. ETR digunakan untuk mengukur dampak perubahan kebijakan perpajakan atas beban pajak perusahaan. ETR menunjukkan semua beban yang harus ditanggung oleh perusahaan termasuk pajak final dan utang atau manfaat pajak tangguhan. ETR digunakan karena dalam penghindaran pajak tidak hanya bersumber dari pajak penghasilan tetapi juga dari beban pajak lainnya yang tergolong dapat dibebankan pada perusahaan.

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

5. Karakteristik Perusahaan

a. Ukuran Perusahaan (*Size*)

Ukuran perusahaan adalah rata-rata total penjualan bersih untuk tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun. Dalam hal ini penjualan lebih besar daripada biaya variabel dan biaya tetap, maka akan diperoleh jumlah pendapatan sebelum pajak. Sebaliknya jika penjualan kecil daripada biaya variabel dan biaya tetap maka perusahaan akan mengalami kerugian. Ukuran perusahaan dikelompokan berdasarkan besar kecilnya perusahaan dan dapat menggambarkan aktivitas serta pendapatan perusahaan. Menurut Hormati (2009) dalam (Diyastuti & Kholis, 2022) ukuran perusahaan adalah suatu skala di mana dapat mengklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara seperti total aktiva, *log size*, nilai pasar saham, dan lain-lain. Pada dasarnya ukuran perusahaan hanya terbagi dalam 3 kategori yaitu perusahaan besar (*large firm*), perusahaan menengah (*medium firm*), dan perusahaan kecil (*small firm*), penentuan ukuran perusahaan ini didasarkan kepada total asset perusahaan. (Hartono, 2013).

Perusahaan dalam ukuran besar, memiliki aset yang besar cenderung mampu atau lebih stabil menghasilkan laba dibandingkan dengan perusahaan yang total aset kecil. Laba yang besar dan stabil cenderung akan mendorong perusahaan melakukan praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*) karena adanya laba yang besar

dapat menyebabkan beban pajak yang besar pula. Kondisi tersebut menimbulkan jumlah beban pajak sehingga mendorong perusahaan melakukan praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*). Ukuran perusahaan dapat diukur menggunakan logaritma dari total aset, yaitu sebagai berikut :

$$SIZE = Ln\,(Total\ Aset)$$

b. *Leverage*

Leverage adalah sebuah rasio yang digunakan untuk melakukan pengukuran kemampuan hutang dalam periode tertentu yang berguna sebagai sumber anggaran aktivitas dari perusahaan. *Leverage* adalah rasio yang dipakai untuk mengukur seberapa besar entitas dibelanjai dari adanya utang (Yantri, 2022). *Leverage* menggambarkan sejauh mana perusahaan menggunakan utang untuk membiayai operasi dan investasinya. Perusahaan yang memiliki tingkat *leverage* yang tinggi berarti perusahaan tersebut memiliki proporsi utang yang lebih besar dibandingkan dengan ekuitas dalam struktur modalnya. Penggunaan *leverage* dalam struktur modal perusahaan dapat memberikan beberapa keuntungan, seperti penghematan pajak karena bunga dapat menjadi pengurang pajak dan peningkatan pengembalian bagi pemegang saham karena utang yang lebih besar dapat meningkatkan laba operasi perusahaan. *Leverage* biasanya bervariasi dari satu perusahaan ke perusahaan lain, dari satu periode ke periode lainnya di sebuah perusahaan, tetapi jelas bahwa semakin tinggi tingkat leverage semakin besar risikonya dan semakin besar pula keuntungan atau

pendapatan yang diharapkan (Yantri, 2022). Oleh karena itu, perusahaan perlu mencari struktur modal yang optimal dengan mempertimbangkan *trade-off* antara keuntungan dan risiko penggunaan utang.

Leverage yang besar yaitu keadaan yang mana industri mempunyai utang lebih tinggi dibandingkan modal yang dipunyai oleh perusahaan. Pemakaian *leverage* ini bisa memicu beban dan risiko bagi industri, apabila industri sedang pada keadaan mengalami penurunan, industri wajib membayarkan beban bunga yang meninggi dan risiko lainnya kemungkinan industri akan mendapatkan penalti dari pihak ketiga (Diyastuti & Kholis, 2022). *Leverage* diukur dengan rumus DER, yaitu sebagai berikut :

$$DER = \frac{Total\ Utang}{Modal\ Sendiri}$$

c. Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah perekonomian dan sektor usahanya (Kasmir, 2018). Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun. Oleh karena itu perkembangan tersebut dapat meningkat atau menurun. Pertumbuhan yang meningkat maka memungkinkan perusahaan akan lebih dapat meningkatkan kinerja operasi perusahaan. Namun sebaliknya apabila pertumbuhannya menurun perusahaan akan menemui kendala dalam

meningkatkan kinerja operasinya. Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan yang tinggi, maka mencerminkan pendapatan meningkat sehingga pembayaran deviden cenderung meningkat.

Pertumbuhan penjualan perusahaan memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak suatu perusahaan karena dalam pertumbuhan penjualan perusahaan akan mempertimbangkan dalam aspek biaya dan pajaknya dalam memaksimalkan laba yang dihasilkan sehingga dapat menekan beban pajak perusahaan. Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) dapat diukur melalui perhitungan dari penjualan akhir periode dikurangi dengan penjualan awal periode dibagi dengan penjualan awal periode. Adapun rumus perhitungan *sales growth*, yaitu sebagai berikut :

$$Sales\ Growth = \frac{(Penjualan\ Akhir\ Periode - Penjualan\ Awal\ Periode)}{Penjualan\ Awal\ Periode}$$

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Erna Diyastuti dan Nur Kholis (2022)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, *Leverage*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indinesia (BEI)	**Variabel Dependen :** *Tax Avoidance* **Variabel Independen:** Ukuran perusahaan, *Leverage*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas.	Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. *Leverage* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.
2.	Della Heti Resvilia (2022)	Pengaruh Likuiditas dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Avoidance* pada Sub Sektor Perdagangan Grosir dan Retail yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)	**Variabel Dependen :** *Tax Avoidance* **Variabel Independen:** Likuiditas dan Ukuran Perusahaan.	Likuiditas tidak berpengaruh pada *tax avoidance*. Ukuran perusahaan berpengaruh pada *tax avoidance*.
3.	Hendrikus Hamonangan Sihotang (2023)	Analisis Rasio Keuangan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak (Studi pada Perusahaan Manufaktur Sektor Otomotif dan Komponennya yang Terdaftar di BEI Tahun 2017-2021)	**Variabel Dependen :** Penghindaran Pajak **Variabel Independen:** Profitabilitas, Likuiditas, dan Pertumbuhan Penjualan.	Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Likuiditas berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
4.	Poltak Teodorus	Pengaruh	**Variabel**	*Corporate Social*

No	Nama	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
	Parhusip dan Mony Florentina Simarmata (2022)	*Corporate Social Responsibility* (CSR), *Sales Growth*, dan *Leverage* Terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2019.	**Dependen :** *Tax Avoidance* **Variabel Independen:** *Corporate Social Responsibility* (CSR), *Sales Growth*, dan *Leverage*.	*Responsibility* (CSR) berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. *Sales Growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. *Leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*.
5.	Alfin Irsyad Khoiron, Endah Suwarni, dan Basuki Rachmat (2023)	Pengaruh Profitibilitas, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, dan Intensitas Aset Tetap Terhadap Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*) (Studi Empiris pada Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	**Variabel Dependen :** Penghindaran Pajak **Variabel Independen:** Profitabilitas, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, dan Intensitas Aset Tetap.	Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. *Leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Intensitas Aset Tetap tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
6.	Ni Luh Putu Saraswati Ardhanareswari dan Murtanto (2023)	Pengaruh Faktor Finansial, *Capital Intensity*, *Inventory Intensity*, dan *Sales Growth* terhadap Penghindaran Pajak Pada Saat Pandemi	**Variabel Dependen :** Penghindaran Pajak **Variabel Independen:** Profitabilitas, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, Intensitas Modal, Intensitas	Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. *Leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak.

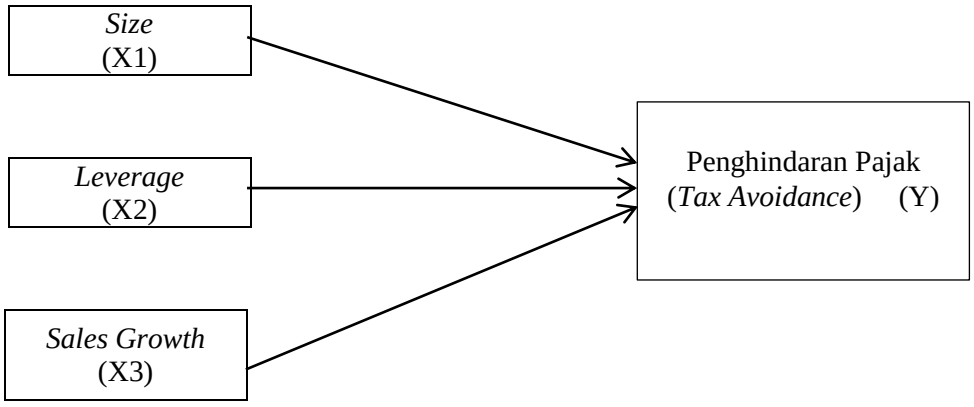
No	Nama	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
		Covid-19	Persediaan, dan *Sales Growth*	Intensitas Modal berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Intensitas Persediaan berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Profitabilitas, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, Intensitas Modal, Intensitas Persediaan, dan Pertumbuhan Penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak.
7.	Eko Wiji P, Asep Effendi, dan Didin Saepudin (2022)	Analisis Pengaruh Profitabilitas, *Sales Growth*, *Firm Size*, *Leverage*, dan *Capital Intensity* Terhadap Penghindaran Pajak	**Variabel Dependen :** Penghindaran Pajak **Variabel Independen:** Profitabilitas, *Sales Growth*, *Firm Size*, *Leverage*, dan *Capital Intensity*	Profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak. *Sales growth* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. *Firm size* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. *Leverage* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. *Capital intensity* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Secara simultan variabel profitabilitas, *sales growth*, *firm size*, *leverage*, dan *capital*

No	Nama	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
				intensity berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

C. Kerangka Teori

Kerangka teori merupakan suatu gambaran atau rencana yang berisi tentang penjelasan dari semua hal yang dijadikan sebagai bahan penelitian berdasarkan pada hasil penelitian tersebut. Kerangka teori dalam penelitian ini mengenai hubungan antara *size*, *leverage*, dan *sales growth* perusahaan yang merupakan variabel independen (X) serta penghindaran pajak (*tax avoidance*) sebagai variabel dependen (Y) dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Gambar 2.1
Kerangka Teori



D. Hipotesis

1. Pengaruh Ukuran Perusahaan (*Size*) Terhadap Penghindaran Pajak

Menurut Hormati, 2009 dalam (Diyastuti & Kholis, 2022) Ukuran perusahaan adalah suatu skala di mana dapat mengklasifikasikan besar

kecilnya perusahaan menurut berbagai cara seperti total aktiva, *log size*, nilai pasar saham, dan lain-lain.

Ukuran perusahaan dapat memprediksi kemampuan serta kestabilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas ekonominya. Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin tinggi juga beban pajaknya dan perusahaan tentu mampu membuat perencanaan yang baik dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki. Sedangkan perusahaan yang berukuran kecil maka semakin sedikit dan terbatas dalam melakukan praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*). (Sulaeman, 2021) membuktikan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Permata et al., 2018) menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis pada penelitian ini adalah

H_1 : Ukuran perusahaan (*size*) berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

2. Pengaruh *Leverage* Terhadap Penghindaran Pajak

Menurut (Yantri, 2022) mengungkapkan bahwa *leverage* biasanya bervariasi dari satu perusahaan ke perusahaan lain, dari satu periode ke periode lainnya di sebuah perusahaan, tetapi jelas bahwa semakin tinggi tingkat *leverage* semakin besar risikonya dan semakin besar pula keuntungan atau pendapatan yang diharapkan.

Dengan pemakaian *leverage* bisa memicu beban beserta risiko agar industri yakni terdapatnya beban bunga yang meningkatkan bisa digunakan dalam melakukan pengurangan pendapatan kena pajak maka bisa memberi penekanan beban perpajakan industri (Diyastuti & Kholis, 2022). Pernyataan tersebut, ditunjukkan dengan pernyataan riset melalui (Nursanti et al., 2023) yang menyatakan bahwa *Leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Khoiron, 2023) menyatakan bahwa leverage tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis pada penelitian ini adalah

H_2 : *Leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

3. Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Penghindaran Pajak

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah perekonomian dan sektor usahanya (Kasmir, 2018). Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) adalah tanda dari permintaan daya saing perusahaan pada industri, apabila pertumbuhannya besar artinya penghasilan industri juga mengalami peningkatan maka beban pajak yang harus dibayar pun tinggi.

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) yang meningkat akan mempengaruhi pendapatan dan laba yang ada peningkatan bermakna bahwa beban pajak yang dibayar industri akan semakin besar maka industri relatif dapat melakukan praktik penghindaran pajak. Pernyataan

tersebut, didukung oleh pernyataan riset (Wulandari & Purnomo, 2021) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Tiong & Rakhman, 2021) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis pada penelitian ini adalah

H_3 : *Sales Growth* berpengaruh terhadap penghindaran pajak