

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Manajemen Pajak

Manajemen perpajakan merupakan upaya sistematis yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian di bidang perpajakan untuk mencapai pemenuhan kewajiban perpajakan yang minimum. Jadi, manajemen perpajakan merupakan upaya untuk mengimplementasikan fungsi manajemen agar dapat dicapai efektivitas dan efisiensi pelaksanaan hak dan kewajiban perpajakan. Tujuan utama dari manajemen perpajakan adalah untuk melaksanakan kewajiban perpajakan dengan benar dan meminimalisasi beban pembayaran pajak untuk memaksimalkan keuntungan. Perencanaan perpajakan tidak dimaksudkan untuk mengelak dari kewajiban perpajakan (*Tax Evasion*) melalui cara-cara yang melanggar aturan perpajakan (*break the law*) (Pohan, 2014).

Namun demikian, dalam praktik sulit dibedakan antara cara-cara yang tidak melanggar dan yang melanggar aturan karena banyaknya peraturan perpajakan yang bisa ditafsirkan berbeda. Dalam melaksanakan kewajiban pajak sehari-hari secara optimal, terdapat beberapa unsur penting yang perlu diketahui setiap wajib pajak. Pekerjaan perpajakan yang harus dijalankan wajib pajak dapat dikelompokkan menjadi (Pohan, 2014):

1. Tax Planning

Tax Planning merupakan rangkaian strategi untuk mengatur akuntansi dan keuangan perusahaan untuk meminimalkan kewajiban perpajakan dengan cara-cara yang tidak melanggar peraturan perpajakan (*in legal way*). Dalam arti yang lebih luas meliputi keseluruhan fungsi manajemen perpajakan.

2. Tax Compliance

Berhubungan dengan kegiatan untuk mematuhi aturan perpajakan, yang meliputi: administrasi, pembukuan, pemotongan/pemungutan pajak, penyeteroran, pelaporan, memberikan data untuk keperluan pemeriksaan pajak, dan sebagainya.

Secara umum peraturan pajak akan dipatuhi oleh wajib pajak bila biaya untuk mematuhi (*compliance cost*) relatif murah.

3. *Tax Litigation*

Tax Litigation merupakan usaha untuk menyelesaikan perselisihan atau sengketa pajak dengan pihak lain, terutama kantor pajak. Sengketa pajak terjadi karena adanya perbedaan penafsiran atas suatu ketentuan perpajakan atau atas masalah-masalah yang tidak ada aturannya secara jelas antara wajib pajak dengan fiskus dalam pemeriksaan atau penelitian pajak. Di Indonesia, *tax litigation* berhubungan dengan permohonan peninjauan kembali untuk pembetulan atau pembatalan surat ketetapan pajak, permohonan pengurangan sanksi perpajakan, pengajuan keberatan, banding, gugatan, dan cara-cara lain yang sesuai dengan undang-undang.

4. *Tax Research*

Tax Research merupakan proses untuk mencari jawaban, solusi, atau rekomendasi atas suatu permasalahan perpajakan. Kegiatan yang dilakukan biasanya meliputi :

- a. Menentukan fakta-fakta yang akan dianalisis
- b. Mengidentifikasi isu-isu pajak yang berkaitan dengan fakta-fakta tersebut
- c. Menentukan pihak-pihak yang dapat menjadi sumber data dan informasi
- d. Mengevaluasi data dan informasi yang diperoleh
- e. Mengembangkan dan merumuskan konklusi dan rekomendasi
- f. Mengomunikasikan rekomendasi yang dibuat

Jadi, manajemen perpajakan merupakan bagian integral dari perencanaan strategis perusahaan yang seharusnya sudah dimulai sebelum suatu usaha dimulai. Pelaksanaan manajemen perpajakan harus ekonomis, efisien, dan efektif (Pohan, 2014).

Dalam melaksanakan fungsi manajemen pajak, perencanaan pajak merupakan tahap pertama dalam urutan hierarki. Dalam praktik bisnis, istilah *tax planning* lebih populer dari pada *tax management* itu sendiri. Praktik pendekatan yang dilakukan dalam implementasi *tax planning* ini bersifat *multidisipliner*, sehingga wajar bila seorang perencana pajak yang baik (*tax planner*) harus memperbarui setiap ketentuan, termasuk perubahannya dari waktu ke waktu. Setelah semua ini dilakukan dengan baik berdasarkan peraturan perpajakan dan memiliki pemahaman yang baik tentang

keadaan perusahaan, dapat diterapkan suatu strategi manajemen perpajakan seefisien mungkin. Hal ini perlu diperhatikan untuk mengatur *cash flow* perusahaan seefektif mungkin dengan tetap memerhatikan ketentuan perpajakan (Putra, 2019).

Ada beberapa manfaat yang bisa diperoleh dalam perencanaan pajak yang dilakukan secara cermat, yaitu (Putra, 2019) :

- a. Penghematan kas keluar, sebab beban pajak yang merupakan unsur biaya dapat dikurangi
- b. Pengatur aliran kas masuk dan keluar (*cash flow*), sebab perencanaan pajak yang matang bisa memperkirakan kebutuhan kas untuk pajak, dan menentukan saat pembayaran. Sehingga, perusahaan dapat menyusun anggaran kas secara lebih akurat.

Secara umum tujuan pokok yang ingin dicapai dari manajemen pajak atau perencanaan pajak yang baik adalah (Putra, 2019) :

- a. Meminimalkan beban pajak yang terutang
Tindakan yang harus diambil dalam rangka perencanaan pajak tersebut adalah usaha untuk melakukan efisiensi beban pajak yang masih dalam ruang lingkup perpajakan, yang tidak melanggar aturan perpajakan
- b. Memaksimalkan laba setelah pajak
- c. Meminimalkan terjadinya kejutan pajak (*tax surprise*) jika terjadi pemeriksaan pajak oleh fiskus
- d. Memenuhi kewajiban perpajakannya secara benar, efisien, dan efektif sesuai dengan ketentuan perpajakan

Dalam teori perpajakan dikenal istilah tarif pajak efektif (*effective tax rate*).

Tarif pajak efektif atau ETR adalah tarif pajak yang sebenarnya yang harus dibayarkan oleh wajib pajak. ETR pada tiap perusahaan bersifat relatif karena adanya ketidaksamaan antara pencatatan secara akuntansi dengan pencatatan menurut perpajakan (secara fiskal). Strategi pajak yang menunda pajak (misalnya, depresiasi yang lebih dipercepat untuk keperluan pajak) tidak akan mengubah ETR. Selain itu, beberapa item yang bukan strategi perencanaan pajak, seperti perubahan tunjangan valuasi atau perubahan cadangan kontinjensi pajak dapat mempengaruhi ETR (Septiaman, Ahmar, & Darminto, 2021).

Effective Tax Rate (ETR) merupakan tarif yang diperoleh dari rasio antara total beban pajak dengan laba sebelum pajak. Keberadaan ETR kemudian menjadi suatu perhatian yang khusus pada berbagai penelitian karena dapat merangkum efek kumulatif dari berbagai insentif pajak dan perubahan tarif pajak perusahaan. Semakin rendah nilai *effective tax rate* (ETR) maka semakin baik nilai *effective tax rate* (ETR) disuatu perusahaan dan baiknya nilai *effective tax rate* (ETR) tersebut menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah berhasil melakukan perencanaan pajak. Beban pajak yang digunakan hanya menggunakan beban pajak kini karena pada beban pajak kini dimungkinkan untuk melakukan pemilihan kebijakan-kebijakan yang terkait dengan perpajakan dan akuntansi (Septiawan, Ahmar, & Darminto, 2021).

Tarif pajak efektif (ETR) merupakan jumlah pajak yang dibayar oleh perusahaan dibandingkan dengan laba perusahaan. Tarif Pajak efektif ini dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti tingkat keuntungan perusahaan, skala perusahaan, tingkat likuiditas perusahaan, tata kelola perusahaan, komposisi dewan komisaris dan direksi hingga berbagai faktor lainnya yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan manajemen. Hal ini juga tidak terlepas dari *Agency Theory* yang selalu menjadi dasar teori dalam pelaksanaan penelitian di dunia akademis dan juga praktisi (Septiawan, Ahmar, & Darminto, 2021).

Keberadaan dari *Effective Tax Rate* (ETR) kemudian menjadi suatu perhatian yang khusus pada berbagai penelitian karena dapat merangkum efek kumulatif dari berbagai insentif pajak dan perubahan tarif pajak perusahaan. ETR pun dapat digunakan sebagai salah satu acuan oleh para pembuat keputusan dan pihak-pihak yang berkepentingan untuk membuat kebijakan dalam perusahaan dan memuat kesimpulan sistem perpajakan pada perusahaan. Salah satu cara untuk mengukur seberapa baik perusahaan mengelola pajaknya adalah dengan melihat tarif efektifnya. Berdasarkan pengertian diatas, maka rumus yang digunakan untuk menghitung manajemen pajak adalah sebagai berikut (Septiawan, Ahmar, & Darminto, 2021) :

$$\text{Effective Tax Rate} = \frac{\text{Beban Pajak Kini}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \quad (2.1)$$

2.1.2 Komisaris Independen

Komisaris independen adalah anggota dewan komisaris yang tidak terafiliasi dengan direksi, anggota dewan komisaris lainnya dan pemegang saham pengendali, serta bebas dari hubungan bisnis atau hubungan lainnya yang dapat mempengaruhi kemampuannya untuk bertindak independen atau bertindak semata-mata demi kepentingan perusahaan. Jadi, komisaris independen merupakan komisaris yang tidak ada hubungan keluarga atau hubungan bisnis dengan direksi maupun pemegang saham. Karena tidak ada hubungan seperti itu, maka komisaris independen ini diharapkan dapat bertindak objektif dan dapat melihat persoalan perseroan mensyaratkan adanya komisaris independen ini, misalnya untuk perseroan terbatas terbuka (Hasnati, 2014).

Agar suatu perusahaan menjadi efektif dalam melaksanakan tugasnya maka jumlah komisaris independen dalam perusahaan harus ditingkatkan. Definisi mengenai independensi disini adalah jika komisaris tidak memiliki hubungan dengan para pegawai yang terlebih dahulu bekerja di perusahaan tersebut, bebas dari hubungan kontraktual yang menguntungkan dan bebas dari hubungan keluarga yang dianggap dapat mempengaruhi independensinya. Untuk membantu komisaris independen dalam menjalankan tugasnya, berdasarkan prosedur yang ditetapkan sendiri, maka seorang komisaris independen dapat meminta nasehat dari pihak ketiga dan atau membentuk komite khusus. Setiap anggota komisaris harus berwatak amanah dan mempunyai pengalaman dan kecakapan yang diperlukan untuk menjalankan tugasnya (Hasnati, 2014).

Komisaris independen berperan penting bagi perusahaan, karena dapat mencegah adanya tindak manajemen yang tidak transparan. Adanya dewan komisaris independen maka kepentingan *stakeholder*, baik mayoritas maupun minoritas tidak diabaikan karena komisaris independen lebih bersikap netral terhadap keputusan yang dibuat oleh manajer. Dewan komisaris independen sangat menentukan keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan dan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan, sehingga dapat meminimalkan kerugian yang mungkin akan muncul. Selain itu dapat membantu perusahaan menghindari ancaman-ancaman dari luar, sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan yang lebih, yang nantinya dapat meningkatkan kinerja keuangan (Agatha, Nurlaela, & Samrotun, 2020).

Berdasarkan peraturan Bursa Efek Indonesia (BEI) nomor Kep305/BEJ/07-2004 perusahaan harus memiliki komisaris independen sekurang-kurangnya 30% (tiga puluh persen) dari jajaran anggota dewan komisaris yang dapat dipilih terlebih dahulu melalui RUPS sebelum pencatatan dan mulai efektif bertindak sebagai komisaris independen setelah saham perusahaan tercatat. Dewan komisaris yang tidak berasal dari anggota manajemen, pemegang saham mayoritas, pejabat atau berhubungan langsung maupun tidak langsung dengan pemegang saham mayoritas dari suatu perusahaan disebut sebagai dewan komisaris independen (Noviatna, Zirman, & Safitri, 2021).

Secara langsung, keberadaan komisaris independen menjadi penting karena dalam praktiknya sering ditemukan transaksi yang mengandung benturan kepentingan. Dengan adanya komisaris independen, semua pihak yang berkepentingan akan mendapatkan manfaat yang sangat besar yang akan membentuk situasi yang sesuai dengan prinsip-prinsip dasar tata kelola perusahaan dan meningkatkan kapabilitasnya sehingga kinerjanya memadai dan tentunya mendukung pengelolaan perpajakan. Besarnya dewan komisaris independen menggambarkan bahwa kenaikan dewan komisaris independen akan menyebabkan kinerja perusahaan menjadi lebih efektif sehingga perusahaan akan melakukan hal-hal yang dianggap perlu guna mencapai efektivitas dalam kegiatan perusahaan, termasuk penetapan kebijakan terkait tarif pajak (Hidayat, Soehardi, & Husadha, 2021).

Anggota dewan komisaris diangkat dan diberhentikan oleh RUPS melalui proses yang transparan. Bagi perusahaan yang sahamnya tercatat di bursa efek, badan usaha milik negara dan atau daerah, perusahaan yang menghimpun dan mengelola dana masyarakat, perusahaan yang produk atau jasanya digunakan oleh masyarakat luas, serta perusahaan yang memperoleh dampak luas terhadap kelestarian lingkungan, proses penilaian dan pencalonan anggota dewan komisaris dilakukan sebelum dilaksanakan RUPS melalui komite nominasi dan remunerasi. Pemilihan komisaris independen harus memperhatikan pendapat pemegang saham minoritas yang dapat disalurkan melalui komite nominasi dan remunerasi. Dalam menjalankan tugasnya sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan NO.33/POJK.04/2014 Bab 3 pasal 31 menyatakan bahwa Dewan Komisaris wajib mengadakan rapat paling kurang 1 (satu) kali dalam 2 (dua) bulan. Rapat Dewan Komisaris sebagaimana dimaksud pada ayat

(1) dapat dilangsungkan apabila dihadiri mayoritas dari seluruh anggota Dewan Komisaris (Wijaya & Febrianti, 2017).

Tata kelola perusahaan sangat penting untuk menghindari masalah keagenan. Pengukuran terhadap variabel ini menggunakan variabel rasio yang diproksikan dengan Komisaris independen. Komisaris Independen merupakan sejumlah orang dalam suatu rangkaian proses, kerutinan, ketentuan, serta institusi yang mempengaruhi pengarahannya, pengelolaan, dan pengontrolan suatu perusahaan ataupun korporasi. Dalam suatu perusahaan komisaris independen sangat diperlukan untuk menjauhi terdapatnya terjadi permasalahan keagenan. Skala yang digunakan adalah menggunakan skala rasio.

Berdasarkan pengertian diatas, maka rumus yang digunakan untuk menghitung komisaris independen adalah sebagai berikut (Wijaya & Febrianti, 2017) :

$$\text{Komisaris Independen} = \frac{\text{Jumlah Komisaris Independen}}{\text{Jumlah Dewan Komisaris}} \quad (2.2)$$

2.1.3 Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan total aset maupun modal sendiri. Rasio profitabilitas adalah rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari pinjaman dan pendapatan investasi, intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan (Siregar, 2021).

Adanya pertumbuhan profitabilitas menunjukkan prospek perusahaan yang semakin baik karena berarti adanya potensi peningkatan keuntungan yang diperoleh perusahaan. Hal ini ditangkap oleh investor sebagai sinyal positif bagi perusahaan sehingga akan meningkatkan kepercayaan investor serta akan memudahkan manajemen perusahaan untuk menarik modal dalam bentuk saham. Manfaat rasio profitabilitas tidak terbatas hanya pada pemilik usaha manajemen saja tetapi juga pada pihak eksternal perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dalam perusahaan (Siregar, 2021).

Profitabilitas tergambar dalam *signaling theory* yang membahas teori tentang naik turunnya harga saham, obligasi dan sebagainya sehingga dapat memberikan pengaruh bagi investor. Tanggapan investor terhadap sinyal positif adalah sangat mempengaruhi kondisi pasar, mereka akan bereaksi dengan berbagai cara dalam menghadapi sinyal tersebut (Siregar, 2021).

Profitabilitas merupakan rasio yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu dan juga memberikan tertentu tentang efektivitas manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Efektivitas manajemen dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan. Profitabilitas merupakan salah satu dasar penilaian kondisi suatu perusahaan, untuk itu dibutuhkan suatu alat analisis untuk bisa melihatnya. Alat analisis yang dimaksud adalah rasio-rasio keuangan (Kasmir, 2019).

Dalam mengukur kemampuan profitabilitas suatu perusahaan, dapat digunakan rasio *Return On Asset* (ROA). *Return On Asset* (ROA) digunakan dalam mengukur kemampuan perusahaan atas keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktivitas yang digunakan untuk aktivitas operasi perusahaan dengan tujuan menghasilkan laba melalui pemanfaatan aktiva yang dimilikinya. *Return On Asset* (ROA) merupakan rasio yang menunjukkan hasil atau *return* atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi *Return On Asset* yaitu (Kasmir, 2019) :

1. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit, jika jumlah unit yang dijual meningkat maka keuntungan yang diperoleh perusahaan juga meningkat.
2. Naik turunnya harga pokok penjualan. Perubahan harga pokok penjualan ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga per unit atau harga pokok per unit.
3. Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual.
4. Naik turunnya pos penghasilan atau biaya nonoperasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijaksanaan dalam pemberian atau penerimaan *discount*.
5. Naik turunnya pajak perseroan yang dipengaruhi oleh besar kecilnya laba yang dipengaruhi oleh tinggi rendahnya tarif pajak. Untuk menghitung *return on asset*

dibutuhkan laba bersih setelah pajak, maka apabila ada perubahan tarif pajak akan berpengaruh terhadap *return on asset*.

6. Adanya perubahan dalam metode akuntansi. Perubahan ini bisa menyebabkan perubahan jumlah keuntungan yang diperoleh perusahaan sehingga dapat mempengaruhi *return on asset*.

Return On Asset merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia didalam perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, semakin baik keadaan suatu perusahaan.

Berdasarkan pengertian diatas, maka rumus yang digunakan untuk menghitung profitabilitas (ROA) adalah sebagai berikut (Kasmir, 2019):

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}} \quad (2.3)$$

2.1.4 Leverage

Leverage adalah penggunaan aset dan sumber dana yang memiliki beban (biaya) tetap dengan maksud untuk meningkatkan keuntungan potensial pemegang saham. *Leverage* terdiri dari dua jenis yaitu *operating leverage* dan *financial leverage*. *Operating leverage* merupakan tingkat kepekaan pendapatan sebelum bunga dan pajak (*Earning Before Interest and Taxes*) karena perubahan dari volume penjualan. Sedangkan *financial leverage* adalah penggunaan sumber dana tertentu yang akan mengakibatkan beban tetap yang berupa biaya bunga.. Seringkali para kreditor dan pemegang saham tertarik dengan melihat besarnya *operating leverage* dan *financial leverage* suatu perusahaan dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba guna menutup biaya-biaya yang ada dan menghasilkan keuntungan untuk mengembalikan modal yang telah ditanamkan ke perusahaan (Pranaditya, Andini, & Andika, 2021).

Leverage dapat meningkatkan harga saham karena pengurangan biaya dan penurunan pembayaran pajak. Pengungkapan risiko penting bagi informasi perusahaan karena investor menjadi lebih efektif. *Leverage* menjadi perhatian bagi informasi perusahaan. Ketersediaan hutang menyajikan informasi kondisi keuangan perusahaan

dan prediksi di masa depan. Bagaimana perusahaan dapat membayar kewajiban dari operasi perusahaan. *Leverage* sebagai rasio utang memiliki dua prediksi bagi perusahaan. Perusahaan memiliki *leverage* yang tinggi, dan mungkin sulit untuk membayar biaya modal. Namun, perusahaan dengan *leverage* yang rendah dapat membayar biaya operasi, sehingga meningkatkan profitabilitas (Azizah, Diah, & Wulaningrum, 2021).

Dalam sebuah perusahaan *leverage* merupakan suatu alternatif pembelanjaan dalam usaha untuk memperbesar kemampuan perusahaan menghasilkan tingkat penghasilan (*return*). *Leverage* dapat diartikan sebagai penggunaan aset atau dana dimana sebagai akibat dari penggunaan dana tersebut perusahaan harus mengeluarkan atau membayar beban tetap (*fixed cost assets or ands*). Bila dikatakan bahwa akibat dari penggunaan aset atau dana menimbulkan beban tetap, maka aset atau dana tersebut berasal dari modal asing atau pinjaman baik jangka pendek maupun jangka panjang (Jenita, 2022).

Dengan memperbesar tingkat *leverage*, berarti akan meningkatkan tingkat ketidakpastian (*uncertainty*) dari *return* yang akan diperoleh, dan juga pada saat yang sama dapat memperbesar tingkat *return* yang akan diperoleh. Penggunaan *leverage* oleh perusahaan sangat berhubungan dengan kondisi perekonomian baik secara mikro maupun makro, karena penggunaan *leverage* pada kondisi perekonomian yang baik dan stabil dapat memberikan kontribusi yang baik pula baik pencapaian tingkat *return* yang diinginkan. Dengan demikian pemakaian *leverage* oleh tiap-tiap perusahaan akan selalu berbeda-beda hal ini berhubungan dengan tingkat kepercayaan yang dimiliki, perhitungan resiko, proyeksi dan *estimate* dalam pengambilan keputusan untuk menggunakan *leverage* (Jenita, 2022).

Operating leverage berkenan dengan hubungan antara penerimaan dari penjualan dengan tingkat pendapatan sebelum pembayaran bunga dan pajak (*the firm's sales revenue to its earning befbre interest and taxes*), sedangkan *financial leverage* berkenan dengan hubungan antara pendapatan sebelum pembayaran bunga dan pajak (*earning before anda taxes*) dengan pendapatan yang tersedia bagi para pemegang saham biasa atau sampai dengan pendapatan per lembar saham (*earning per share*). *Operating leverage* timbul karena perusahaan menggunakan biaya operasi tetap. Dengan adanya biaya operasi tetap, perubahan pada penjualan akan mengakibatkan

perubahan yang lebih besar pada *EBIT* perusahaan. Sehubungan dengan itu ada dua konsep yang berhubungan dengan *operating leverage* yaitu (Jenita, 2022):

- a. *Operating leverage* menguntungkan bila penerimaan dari penjualan (*sales revenue*) setelah dikurangkan biaya variabel lebih besar dari biaya tetap, keadaan ini disebut *favourable*.
- b. *Operating leverage* tidak menguntungkan bila penerimaan dari penjualan (*sales revenue*) setelah dikurangkan biaya variabel lebih kecil dari biaya tetap, keadaan ini disebut *Un Favourable*.

Dengan demikian *operating leverage* ditentukan oleh keuntungan antara penerimaan dari penjualan yang diperoleh perusahaan dengan laba sebelum bunga dan pajak (*earning before interest and tax*). Dan juga *operating leverage* ini erat kaitannya dengan analisis *break even*, karena analisis *break even* mempelajari perimbangan antara penerimaan penjualan dikurangi dengan biaya variabel dan biaya tetap (Jenita, 2022).

Leverage pada penelitian ini diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* (DER). *Debt to Equity Ratio* (DER) merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh utang, termasuk utang lancar dengan seluruh ekuitas. Rasio ini berguna untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan peminjam (kreditor) dengan pemilik perusahaan. Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan untuk jaminan utang (Kasmir, 2018).

Bagi bank (kreditor), semakin besar rasio *Debt to Equity Ratio* (DER), akan semakin tidak menguntungkan karena akan semakin besar risiko yang ditanggung atas kegagalan yang mungkin terjadi di perusahaan. Namun, bagi perusahaan justru semakin besar rasio akan semakin baik. Sebaliknya dengan rasio yang rendah, semakin tinggi tingkat pendanaan yang disediakan pemilik dan semakin besar batas pengamanan bagi peminjam jika terjadi kerugian atau penyusutan terhadap nilai aktiva. Rasio ini juga memberikan petunjuk umum tentang kelayakan dan risiko keuangan perusahaan (Kasmir, 2018).

Debt to Equity Ratio (DER) merupakan ukuran yang signifikan tentang leverage karena tingginya tingkat hutang dalam struktur modal dapat mempersulit perusahaan dalam memenuhi pembayaran beban bunga dan pelunasan pokok pinjaman

pada saat jatuh tempo. Lebih jauh, dengan posisi hutang yang tinggi dapat menimbulkan risiko terkurasnya kas sampai pada kondisi buruk. Demikian pula, hutang yang berlebihan akan menyebabkan berkurangnya fleksibilitas keuangan karena perusahaan akan mengalami kesulitan memperoleh dana selama pasar uang ketat (Rofiqoh, 2014).

Apabila rasio ini semakin tinggi maka semakin besar jumlah pinjaman modal yang digunakan dalam investasi pada aset yang dapat menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Jika hasil nilai DER ini semakin tinggi maka besarnya pendanaan dengan hutang semakin banyak. Kemungkinan perusahaan akan semakin sulit untuk memperoleh tambahan pinjaman karena perusahaan dikhawatirkan tidak mampu menutupi hutang-hutangnya.

Berdasarkan pengertian diatas, maka rumus yang digunakan untuk menghitung *leverage* adalah sebagai berikut (Kasmir, 2018) :

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}} \quad (2.4)$$

2.1.5 *Capital Intensity Ratio*

Capital Intensity Ratio merupakan bagian dari neraca yang dilaporkan oleh manajemen dalam setiap periode atau setiap tahun. Aset ini digolongkan menjadi "Aset Tetap Berwujud" (*tangible fixed assets*) dan "Aset Tetap Tak Berwujud" (*intangible fixed assets*). *Capital Intensity Ratio* adalah aset berwujud yang diperoleh dalam bentuk siap pakai atau dengan dibangun terlebih dahulu, yang digunakan dalam operasi perusahaan, tidak dimaksudkan untuk dijual dalam rangka kegiatan normal perusahaan dan mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun (PSAK No. 16 Revisi Tahun 2007). Masa manfaat adalah periode *Capital Intensity Ratio* yang diharapkan digunakan oleh perusahaan, atau jumlah produksi atau unit serupa yang diharapkan perusahaan diperoleh dari aset. Contohnya adalah kepemilikan mobil yang mempunyai masa manfaat selama 10 tahun. Penetapan apakah mobil tersebut sebagai *Capital Intensity Ratio* atau tidak sangat bergantung pada persyaratan yang harus terpenuhi seperti batasan di atas dan juga pada tujuan kepemilikannya (Waluyo, 2016).

Capital Intensity Ratio dapat didefinisikan sebagai kekayaan yang secara fisik tampak, milik perusahaan, masa penggunaannya lebih dari satu tahun sejak tanggal neraca dan digunakan untuk menjalankan kegiatan perusahaan sehari-hari. Kata kunci yang perlu diingat berkaitan dengan *Capital Intensity Ratio* adalah (Waluyo, 2016):

1. Fisiknya tampak atau ada wujudnya.
2. Masa pemakaiannya lebih Dari satu tahun.
3. Digunakan untuk usaha.

Bagi perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan barang (industri), pabrik dan peralatan sering disebut *capital intensity ratio*, sedangkan untuk perusahaan dagang yang termasuk *capital intensity ratio* adalah bangunan dan peralatan. Di dalam neraca, *capital intensity ratio* disajikan berdasarkan urutan kekekalannya (lamanya aset tersebut dipakai) oleh perusahaan. Aset yang waktu pemakaiannya relatif lama ditempatkan paling dahulu, kemudian diikuti dengan aset yang jangka waktu pemakaiannya makin pendek (Waluyo, 2016).

Capital Intensity Ratio yang diperoleh dengan pembelian dalam bentuk siap pakai dicatat sejumlah harga beli ditambah dengan biaya-biaya yang terjadi untuk menempatkan aset tersebut pada kondisi dan tempat yang siap untuk dipergunakan (PSAK 16). Adapun biaya-biaya seperti biaya pengiriman, bongkar muat, biaya pemasangan, biaya profesional, bea masuk, PPN masukan yang tidak dapat direstitusi, dan lain-lain ditambahkan ke dalam harga perolehan, sementara setiap potongan harga dan rabat dikurangkan dari harga perolehan (Sartono, 2021).

Terhadap biaya yang dikeluarkan untuk perolehan *Capital Intensity Ratio* harus diakui sebagai aset jika dan hanya jika (Waluyo, 2016):

1. Besar kemungkinan manfaat ekonomis di masa depan berkenaan dengan aset tersebut akan mengalir ke entitas.
2. Biaya perolehan aset dapat diukur secara andal.

Pengertian biaya perolehan (*cost*) adalah jumlah kas atau setara kas yang dibayarkan atau dinilai wajar dari imbalan lain yang diserahkan untuk memperoleh suatu aset pada saat perolehan atau konstruksi atau, bila dapat diterapkan, jumlah yang diatribusikan pada aset saat pertama kali diakui sesuai dengan persyaratan tertentu dari PSAK lain (Waluyo, 2016).

Dengan demikian entitas haruslah mengevaluasi atas dasar prinsip pengakuan terhadap semua biaya perolehan *capital intensity ratio* pada saat terjadinya. Seperti suku cadang dan peralatan pemeliharaan (*service equipment*) yang umumnya dicatat sebagai *inventory intensity* dan diakui dalam laporan laba rugi saat dikonsumsi. Tetapi terhadap suku cadang utama dan peralatan siap dipakai memenuhi kriteria *capital intensity ratio* bila entitas memperkirakan akan menggunakan aset tersebut selama lebih dari satu periode. Perlakuannya juga sama bila suku cadang dan peralatan pemeliharaan yang hanya dapat digunakan untuk suatu *capital intensity ratio* tertentu akan dicatat sebagai *capital intensity ratio* (Waluyo, 2016).

Suatu benda berwujud yang memenuhi kualifikasi untuk diakui sebagai suatu *capital intensity ratio*, pada awalnya harus diukur berdasarkan biaya perolehan. Biaya (harga) perolehan *capital intensity ratio* adalah jumlah kas atau setara kas yang dibayarkan atau nilai wajar imbalan lain yang diberikan untuk memperoleh suatu *capital intensity ratio* pada saat perolehan atau konstruksi sampai dengan *capital intensity ratio* tersebut dalam kondisi dan tempat yang siap untuk digunakan. Depresiasi adalah sebagian dari harga perolehan *capital intensity ratio* yang secara sistematis dialokasikan menjadi beban-beban dalam beberapa periode akuntansi. *capital intensity ratio* yang dapat disusutkan adalah aset yang (Effendi, 2013) :

1. Diharapkan untuk digunakan selama lebih dari satu periode akuntansi.
2. Memiliki masa manfaat yang terbatas.
3. Dimiliki oleh suatu perusahaan untuk digunakan dalam produksi atau memasok barang atau jasa, untuk disewakan atau untuk tujuan administrasi.

Berdasarkan pengertian diatas, maka rumus yang digunakan untuk menghitung intensitas *capital intensity ratio* adalah sebagai berikut (Effendi, 2013) :

$$\text{CIR} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}} \quad (2.5)$$

2.1.6 Ukuran Perusahaan

Ukuran Perusahaan merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan investor dalam melakukan investasi. Ukuran Perusahaan menunjukkan adanya perbedaan risiko usaha perusahaan besar dan kecil. Ukuran Perusahaan

menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat ditunjukkan dengan total aset, total penjualan, dan rata-rata tingkat penjualan, dan rata-rata total aset. Ukuran Perusahaan pada dasarnya terbagi menjadi tiga kategori yaitu perusahaan besar, perusahaan menengah, dan perusahaan kecil. Semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin baik teknologi dan sistem dalam perusahaan serta adanya kemudahan bagi manajemen dalam menggunakan aset perusahaan akan mendorong peningkatan kinerja perusahaan. Ukuran Perusahaan yang semakin besar sehingga semakin meningkatkan profitabilitas (Wati, 2019).

Ukuran Perusahaan (size) merupakan salah satu variabel yang banyak digunakan untuk menjelaskan mengenai variasi pengungkapan dalam laporan tahunan perusahaan. Terdapat beberapa penjelasan mengenai pengaruh ukuran perusahaan (size) terhadap kualitas ungkapan. Hal ini dapat dilihat dari berbagai penelitian empiris yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pengaruh total aset hampir selalu konsisten dan secara statistik signifikan. Beberapa penjelasan yang mungkin dapat menjelaskan fenomena ini adalah bahwa perusahaan besar mempunyai biaya informasi yang rendah, perusahaan besar juga mempunyai kompleksitas dan dasar kepemilikan yang lebih luas dibanding perusahaan kecil (Wati, 2019).

Ukuran Perusahaan adalah besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dinilai dari total aset, total penjualan, kapitalisasi pasar, dan jumlah tenaga kerja. Perusahaan besar yang memiliki sumber daya yang lebih banyak dan lebih berpengalaman dapat mengembangkan sistem pengendalian internal yang lebih baik dalam kegiatan operasinya dibandingkan perusahaan kecil. Semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin baik teknologi dan sistem dalam perusahaan serta adanya kemudahan bagi manajemen dalam menggunakan aktiva perusahaan akan mendorong peningkatan kinerja perusahaan (Effendi, 2013).

Definisi dan karakteristik dari berbagai usaha dilihat dari kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan sesuai dengan UU No.20 tahun 2008 sebagai berikut (Dhewanto, 2015) :

1. Usaha Mikro

Usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima

puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dan usaha menengah atau usaha besar. Kriteria usaha ini memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha ini memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar. Jumlah kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

4. Usaha Besar

Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah. Usaha ini meliputi usaha nasional milik negara, swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. Kekayaan bersih usaha ini melebihi usaha menengah yaitu lebih dari Rp10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta hasil penjualan melebihi Rp50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

Ukuran perusahaan juga menunjukkan adanya perbedaan risiko usaha antara perusahaan besar dan perusahaan kecil. Semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin baik teknologi dan sistem dalam perusahaan serta adanya kemudahan bagi manajemen dalam menggunakan aset perusahaan sehingga akan mendorong

peningkatan kinerja perusahaan. Ukuran perusahaan yang semakin besar menunjukkan kapasitas produksi perusahaan yang semakin besar pula sehingga akan semakin meningkatkan laba perusahaan (Wati, 2019).

Ukuran Perusahaan dikategorikan menjadi dua yaitu kecil, menengah dan besar. Ukuran Perusahaan dapat dinilai dari total aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Perusahaan besar cenderung melakukan praktik perataan laba dibandingkan dengan perusahaan kecil karena perusahaan besar memperoleh perhatian yang lebih besar dari pihak analis, investor, maupun pemerintah. Perusahaan besar diperkirakan akan menghindari fluktuasi laba yang terlalu drastis. Ukuran perusahaan adalah tolak ukur besar kecilnya perusahaan dengan melihat besarnya nilai ekuiti, nilai penjualan atau nilai total aset yang dimiliki perusahaan. Dalam penelitian ini ukuran perusahaan di proksi dengan nilai logaritma natural dari total aset perusahaan. Skala pengukuran pada variabel ini menggunakan skala rasio. Berdasarkan pengertian diatas, maka rumus yang digunakan untuk menghitung *leverage* adalah sebagai berikut (Wati, 2019) :

$$SIZE = \text{Ln} (\text{Total Aset}) \quad (2.6)$$

2.1.7 *Inventory Intensity*

Inventory Intensity adalah penetapan jumlah biaya yang harus diakui sebagai aset dan konversi sampai pendapatan yang bersangkutan diakui. Pada umumnya *inventory intensity* mencakup barang jadi yang telah diproduksi atau barang dalam penyelesaian, termasuk bahan serta perlengkapan yang akan digunakan dalam proses produksi. Dalam perusahaan dagang, *inventory intensity* meliputi barang yang dibeli dan disimpan untuk dijual kembali, sedang dalam perusahaan jasa, *inventory intensity* termasuk biaya jasa seperti upah dan biaya personalia lainnya yang berhubungan langsung dengan pemberian jasa (Waluyo, 2016).

Inventory intensity dikelompokkan ke dalam aset lancar. *Inventory intensity* akan dilaporkan dalam laporan posisi keuangan atau neraca. Dalam pelaporannya *inventory intensity* barang dagang dicatat sebesar biaya perolehannya, yaitu meliputi semua biaya pembelian yang timbul sampai *inventory intensity* siap untuk dijual.

Komponen harga perolehan untuk *inventory intensity* adalah sebagai berikut (Pertiwi, 2021).

1. Harga beli dikurangi diskon pembelian
2. Biaya angkut pembelian
3. Bea impor
4. Pajak (kecuali yang dapat ditaguh kembali oleh perusahaan kepada otoritas pajak)
5. Biaya lain yang dapat didistribusikan pada perolehan barang dagang tersebut.

Inventory intensity akan dicatat oleh pihak yang memegang hak kepemilikan. Jika terjadi perpindahan hak kepemilikan aka nada aturan legal yang mengatur. Namun dalam kondisi tertentu aturan legal diabaikan karena alasan praktis dan keterbatasan dalam pengaplikasiannya. Berikut beberapa konsisi dalam kepemilikan *inventory intensity* (Pertiwi, 2021):

1. Barang dalam perjalanan

Jika barang yang masih berada dalam perjalanan pada akhir periode fiskal, maka berdasarkan interpretasi akuntansi dan hukum konvensional, barang akan dimasukkan ke dalam *inventory intensity* entitas yang bertanggung jawab secara finansial terhadap ongkos angkut. Tanggung jawab ini dapat dilihat pada syarat pengiriman (*terms of shipping*). Ada beberapa syarat pengiriman (Pertiwi, 2021):

- a. *Free on Board Shipping Point*. Semua biaya pengiriman ditanggung oleh pembeli.

Implikasi dari syarat pengiriman ini adalah bahwa serah terima barang dilakukan di gudang penjual. Pembeli dapat langsung mengakui *inventory intensity* sejak serah terima di gudang penjual.

- b. *Free on board (FOB) destination*. Semua biaya pengiriman ditanggung oleh penjual. Dengan ditanggungnya biaya pengiriman oleh penjual, maka serah terima barang dilakukan di Gudang pembeli. Pembeli baru bisa mengakui *inventory intensity* setelah *inventory intensity* sampai di gudang pembeli. Ketika barang masih dalam perjalanan masih merupakan hak penjual.

2. Barang konsinyasi (*Consignment*)

Kerja sama dalam bentuk konsinyasi di mana pemilik barang (*consignor*) menitipkan barangnya kepada pemilik toko/penyalur (*consignee*) untuk dijual. Di sini pemilik barang akan menahan hak kepemilikan dan memasukkan barang konsinyasi

ke dalam *inventory intensity* sampai barang terjual oleh *consignee*. Barang konsinyasi dilaporkan oleh *consignor* sebagai *inventory intensity* pada jumlah harga pokok, biaya pengiriman dan biaya *handling* yang terjadi selama transfer kepada *consignee*. *Consignee* tidak memiliki hak kepemilikan atas barang konsinyasi, karena itu tidak ada *inventory intensity* atau kewajiban yang dilaporkan atas barang konsinyasi di laporan keuangan *consignee*.

3. Barang yang dijual secara cicilan

Penjualan cicilan (*instalment sales*) adalah penjualan yang pembayarannya dicicil secara *periodic* selama periode waktu tertentu. Dalam penjualan cicilan biasanya penjual menahan hak kepemilikan atas barang sampai seluruh pembayaran dilakukan. Dalam penjualan cicilan *inventory intensity* berpindah dari penjual kepada pembeli pada saat ditandatanganinya kontrak penjual cicilan walaupun hak legal atas kepemilikan barang belum berpindah. Sehingga pada saat itu pembeli dapat mengakui *inventory intensity* pada laporan posisi keuangan.

Dari informasi di atas maka dapat disimpulkan bahwa yang menjadi *inventory intensity* milik perusahaan adalah *inventory intensity* yang ada di perusahaan dikurangi dengan barang konsinyasi milik perusahaan lain, ditambah dengan barang yang dititipkan (dikonsinyasi) ke perusahaan lain ditambah dengan barang dalam perjalanan dari pembelian barang dagang dengan syarat pengiriman FOB *shipping point* ditambah dengan barang dalam perjalanan jika perusahaan menjual dengan FOB *destination*. Pembagian tersebut merupakan kebiasaan yang terjadi pada praktik akuntansi komersial dan *inventory intensity* harus diukur berdasarkan biaya atau nilai realisasi bersih, mana yang lebih rendah (*lower of cost and net realizable value*). Dengan demikian, biaya *inventory intensity* harus meliputi semua biaya pembelian, biaya konversi, dan biaya lain yang timbul sampai *inventory intensity* tersebut berada dalam kondisi dan tempat yang siap untuk dijual atau dipakai. Seperti telah dijelaskan, selain berupa barang yang dibeli oleh pengecer untuk dijual kembali, *inventory intensity* dapat pula berupa pengadaan tanah dan properti lainnya untuk dijual kembali (Pertiwi, 2021).

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 14 Revisi 2008 bertujuan mengatur perlakuan akuntansi untuk *inventory intensity*. Selanjutnya permasalahan pokok dalam akuntansi *inventory intensity* ini yaitu menentukan jumlah

biaya yang diakui sebagai aset dan perlakuan akuntansi berikutnya atas aset tersebut berkaitan dengan pendapatan yang akan diakui.

Dalam akuntansi terdapat dua sistem pencatatan *inventory intensity*, yaitu sebagai berikut (Pertiwi, 2021) :

1. Sistem Perpetual

Dalam sistem perpetual ini *inventory intensity* biasanya dapat diketahui secara terus menerus tanpa melakukan inventarisasi fisik (*stock opname*). Oleh karena itu, setiap jenis barang dibuat kartu, dan setiap mutasi *inventory intensity* dicatat dalam kartu, baik harga maupun jumlah barang (kuantitas), sehingga pengendalian *inventory intensity* menjadi sangat mudah, yaitu dengan melakukan pencocokan antara kartu *inventory intensity* dan hasil inventarisasi fisik. Pencatatan *inventory intensity* menggunakan sistem perpetual menjadi rumit bila ternyata jenis barang yang dicatatnya cukup banyak, kecuali jika sistem informasi yang memanfaatkan teknologi komputer telah diaplikasikan.

2. Sistem Periodik

Dalam sistem periodik, *inventory intensity* dihitung dengan melakukan inventarisasi pada akhir periode. Hasil penghitungan tersebut dipakai untuk menghitung Harga Pokok Penjualan. Pada sistem periodik, setiap mutasi *inventory intensity* tidak dibuatkan pencatatan dan penghitungan *inventory intensity*, seperti telah disebutkan dan tetap dilakukan pengendalian *Inventory Intensity*.

Berdasarkan pengertian diatas, maka rumus yang digunakan untuk menghitung intensitas *inventory intensity* adalah sebagai berikut (Pertiwi, 2021) :

$$\text{Inventory Intensity} = \frac{\text{Total Inventory Intensity}}{\text{Total Aset}} \quad (2.7)$$

2.2 Review Penelitian Terdahulu

Berikut ini terdapat beberapa penelitian yang telah melakukan penelitian terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen pajak sebagai variabel endogen, antara lain:

1. Boris Alvares dan Yohanes melakukan penelitian pada tahun 2021 dengan judul “Faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen pajak pada perusahaan

manufaktur”. Objek penelitian ini adalah perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2017-2019. Metode penelitian yang digunakan adalah model penelitian *purposive sampling* dengan total sampel sebanyak 81 perusahaan. Secara simultan hasil menunjukkan ukuran perusahaan, *leverage*, profitabilitas, intensitas persediaan, komisaris independen, fasilitas perpajakan, dan intensitas aset tetap tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak. Secara parsial hasil menunjukkan profitabilitas berpengaruh negatif terhadap Manajemen Pajak. Sedangkan ukuran perusahaan, *leverage*, intensitas persediaan, komisaris independen, fasilitas perpajakan, dan intensitas aset tetap tidak berpengaruh terhadap Manajemen Pajak (Alvares, 2021).

2. Rizky Wijayanti dan Dul Muid melakukan penelitian pada tahun 2020 dengan judul “Pengaruh *size, leverage, profitability, inventory, intensity, corporate governance, dan capital intensity ratio* terhadap manajemen pajak (studi empiris pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2018)”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2016-2018. Metode penelitian yang digunakan adalah model penelitian Regresi Linier Berganda dengan total sampel sebanyak 123 perusahaan. Secara simultan hasil menunjukkan *size, leverage, profitability, inventory intensity, corporate governance, capital intensity ratio* tidak berpengaruh terhadap Manajemen Pajak. Secara parsial hasil menunjukkan *size, leverage, profitability, inventory intensity, corporate governance, capital intensity ratio* tidak berpengaruh terhadap Manajemen Pajak (Wijayanti & Muid, 2020).
3. Mutia Dianti Afifah dan Mhd Hasymi melakukan penelitian pada tahun 2020 dengan judul “Pengaruh profitabilitas, *leverage*, ukuran perusahaan, intensitas aset tetap, dan fasilitas terhadap manajemen pajak dengan indikator tarif pajak efektif”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2011-2017. Metode penelitian yang digunakan adalah model analisis regresi data panel dengan total sampel sebanyak 48 perusahaan dengan total sampel 336 sampel. Secara simultan hasil menunjukkan profitabilitas, *leverage*, ukuran perusahaan, intensitas aset tetap dan fasilitas perpajakan berpengaruh terhadap manajemen pajak. Secara parsial hasil menunjukkan *leverage* dan intensitas aset tetap berpengaruh positif terhadap manajemen pajak. Sedangkan

profitabilitas, ukuran perusahaan, dan fasilitas berpengaruh negatif terhadap manajemen pajak (Afifah & Hasymi, 2020).

4. Wastam Wahyu Hidayat, Soehardi, Cahyadi Husadha melakukan penelitian pada tahun 2021 dengan judul “Pengaruh *Corporate Governance* Terhadap Manajemen Pajak”. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018 dengan total sampel 11 sampel. Secara simultan hasil menunjukkan variabel dewan komisaris, komisaris independen dan kompensasi dewan komisaris serta direksi berpengaruh terhadap manajemen pajak. Secara parsial hasil menunjukkan variabel dewan komisaris berpengaruh positif terhadap manajemen pajak. Sedangkan komisaris independen dan kompensasi dewan komisaris serta direksi tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak (Hidayat, Soehardi, & Husadha, 2021).
5. Eti Fitriana dan Wikan Isthika melakukan penelitian pada tahun 2021 dengan judul “Pengaruh *Size*, *Profitabilitas*, *Leverage* Dan *Capital Intensity Ratio* Terhadap Manajemen Pajak”. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018 dengan total sampel 130 sampel. Secara simultan hasil menunjukkan *size*, *profitabilitas*, *leverage* dan *capital intensity ratio* berpengaruh terhadap manajemen pajak. Secara parsial hasil menunjukkan *size* dan *capital intensity ratio* berpengaruh positif terhadap manajemen pajak. Sedangkan *profitabilitas* dan *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak (Fitriana & Isthika, 2021).
6. Imam Hidayah dan Rika Umiah melakukan penelitian pada tahun 2022 dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Intensitas Aset Tetap, *Profitabilitas*, *Leverage*, Dan *Size* Terhadap Manajemen Pajak (Studi kasus pada sektor pertanian dan pertambangan yang terdaftar di BEI tahun 2018-2019)”. Penelitian ini dilakukan pada sektor pertanian dan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2020 dengan total sampel 10 sampel. Secara simultan hasil menunjukkan intensitas aset tetap, *profitabilitas*, *leverage*, dan *size* berpengaruh terhadap manajemen pajak. Secara parsial hasil menunjukkan bahwa variabel *profitabilitas* dan *size* berpengaruh positif terhadap manajemen pajak. Sedangkan intensitas aset tetap dan *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak (Hidayah & Umiah, 2022).

7. Hana Noviatna, Zirman, dan Devi Safitri melakukan penelitian pada tahun 2021 dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, *Leverage*, *Capital Intensity Ratio* dan Komisaris Independen terhadap manajemen pajak”. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019 dengan total sampel sebanyak 219 sampel. Secara simultan hasil menunjukkan profitabilitas, *leverage*, *capital intensity ratio*, dan komisaris independen berpengaruh terhadap manajemen pajak. Secara parsial hasil menunjukkan profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen pajak. Sedangkan *leverage*, *capital intensity ratio*, komisaris independen tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak (Noviatna, Zirman, & Safitri, 2021).
8. Cyntia Verensia, dan Meiriska Febrianti melakukan penelitian pada tahun 2022 dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Pajak”. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2020 dengan total sampel sebanyak 174 sampel. Secara simultan hasil menunjukkan profitabilitas, *leverage*, ukuran perusahaan, intensitas aset tetap, fasilitas perpajakan, intensitas persediaan, komisaris independen, dan kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak. Secara parsial hasil menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap manajemen pajak. Sedangkan *leverage*, ukuran perusahaan, intensitas aset tetap, fasilitas perpajakan, intensitas persediaan, komisaris independen dan kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak (Verensia & Febrianti, 2022).
9. Ellena Sukma Aryanti, dan Masfar Gazali melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “Pengaruh Keuntungan Perusahaan, Tingkat Hutang, Dan Aset Tetap Terhadap Manajemen Pajak Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia Sub Sektor Logam dan Sejenisnya Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2014-2017”. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efk Indonesia periode 2014-2017 dengan total sampel sebanyak 5 sampel. Secara simultan hasil menunjukkan bahwa keuntungan perusahaan, tingkat hutang, dan aset tetap berpengaruh terhadap manajemen pajak. Secara parsial hasil menunjukkan bahwa keuntungan perusahaan dan tingkat hutang berpengaruh positif terhadap manajemen pajak. Sedangkan aset tetap tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak (Aryanti & Gazali, 2019).

Tabel 2.1 Review Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Yang Diperoleh
Boris Alvares dan Yohanes (2021)	Faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen pajak pada perusahaan manufaktur	<u>Variabel Endogen:</u> Manajemen Pajak <u>Variabel Eksogen:</u> 1. <i>Size</i> 2. <i>Leverage</i> 3. <i>Profitability</i> 4. <i>Inventory Intensity</i> 5. Fasilitas Perpajakan 6. <i>Corporate Governance</i> 7. Intensitas Aset Tetap	<u>Secara Simultan:</u> Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> , Profitabilitas, Intensitas Persediaan, Komisaris Independen, Fasilitas Perpajakan, dan Intensitas Aset Tetap tidak berpengaruh terhadap Manajemen Pajak <u>Secara Parsial:</u> 1. Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap manajemen pajak 2. <i>Size, Leverage, Inventory Intensity, Fasilitas Perpajakan, Corporate Governance, dan Intensitas Aset Tetap</i> tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak
Rizky Wijayanti dan Dul Muid (2020)	Pengaruh <i>size, leverage, profitability, inventory, intensity, corporate governance, dan capital intensity ratio</i> terhadap manajemen pajak (studi empiris pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2018)	<u>Variabel Endogen:</u> Manajemen Pajak <u>Variabel Eksogen:</u> 1. <i>Size</i> 2. <i>Leverage</i> 3. <i>Profitability</i> 4. <i>Inventory Intensity</i> 5. <i>Corporate Governance</i> 6. <i>Capital Intensity Ratio</i>	<u>Secara Simultan:</u> <i>Size, Leverage, profitability, Inventory Intensity, Corporate Governance, Capital Intensity Ratio</i> tidak berpengaruh terhadap Manajemen Pajak <u>Secara Parsial:</u> 1. <i>Inventory Intensity</i> berpengaruh positif terhadap manajemen pajak 2. <i>Size, Leverage, Profitability, Corporate Governance, dan Capital Intensity Ratio</i> tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak
Mutia Afifah dan Mhd Hasymi (2020)	Pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, intensitas aset tetap, dan fasilitas terhadap manajemen pajak dengan indikator tarif pajak efektif	<u>Variabel Endogen:</u> Manajemen Pajak <u>Variabel Eksogen:</u> 1. Profitabilitas 2. <i>Leverage</i> 3. Ukuran Perusahaan 4. Intensitas Aset Tetap 5. Fasilitas Perpajakan	<u>Secara Simultan:</u> Profitabilitas, <i>leverage</i> , ukuran perusahaan, intensitas aset tetap dan fasilitas perpajakan berpengaruh terhadap manajemen pajak <u>Secara Parsial:</u> 1. <i>Leverage</i> dan intensitas aset tetap berpengaruh positif terhadap manajemen pajak 2. Profitabilitas, ukuran perusahaan, dan fasilitas perpajakan berpengaruh negatif terhadap manajemen pajak

Lanjutan Tabel 2.1

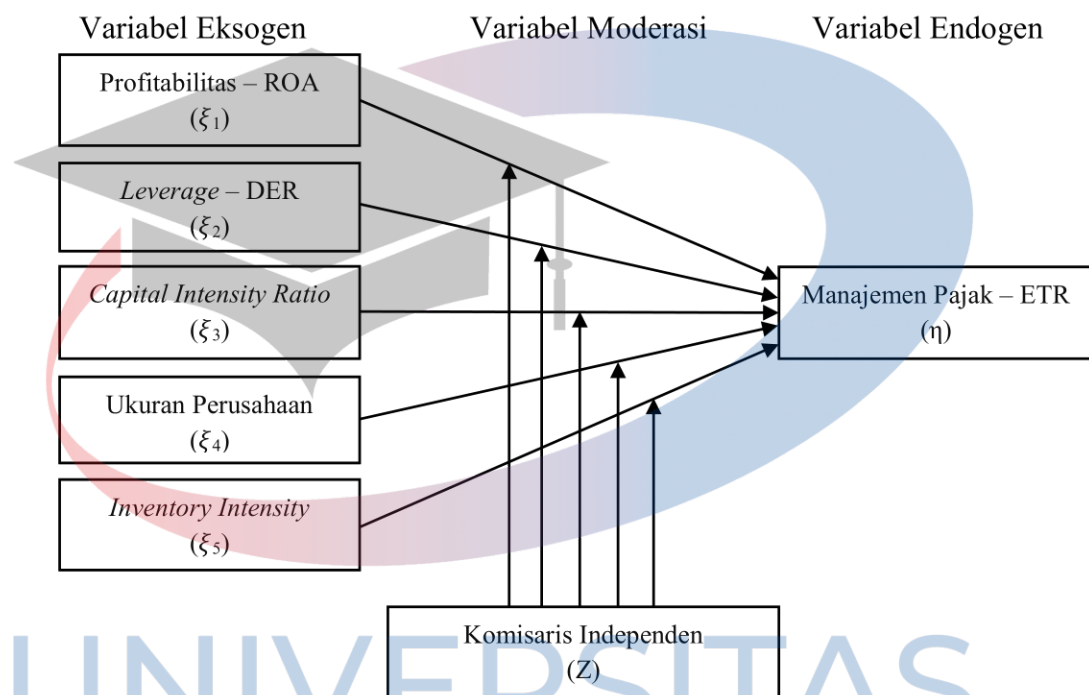
Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Yang Diperoleh
Wastam Wahyu Hidayat, Soehardi, Cahyadi Husadha (2021)	Pengaruh Corporate Governance Terhadap Manajemen Pajak	<u>Variabel Endogen:</u> Manajemen Pajak <u>Variabel Eksogen:</u> 1. Dewan Komisaris 2. Komisaris Independen 3. Kompensasi Dewan Komisaris serta Direksi	<u>Secara Simultan:</u> Dewan Komisaris, Komisaris Independen dan Kompensasi Dewan Komisaris serta Direksi berpengaruh terhadap Manajemen Pajak <u>Secara Parsial:</u> 1. Dewan Komisaris dan Komisaris Independen berpengaruh positif terhadap manajemen pajak 2. Kompensasi Dewan Komisaris serta Direksi tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak
Eti Fitriana, dan Isthika (2021)	Pengaruh Size, Profitabilitas, Leverage Dan Capital Intensity Terhadap Manajemen Pajak	<u>Variabel Endogen:</u> Manajemen Pajak <u>Variabel Eksogen:</u> 1. <i>Size</i> 2. Profitabilitas 3. <i>Leverage</i> 4. <i>Capital Intensity Ratio</i>	<u>Secara Simultan:</u> Variabel <i>Size</i> , Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan <i>Capital Intensity Ratio</i> berpengaruh terhadap Manajemen Pajak <u>Secara Parsial:</u> 1. <i>Size</i> dan <i>capital intensity ratio</i> berpengaruh positif terhadap manajemen pajak 2. Profitabilitas dan <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak
Imam Hidayah Rika Umiah (2022)	Faktor – Faktor yang mempengaruhi Intensitas Aset Tetap, Profitabilitas, Leverage, dan Size terhadap Manajemen Pajak (studi kasus pada sektor pertanian dan sektor pertambangan yang terdaftar di BEI tahun 2018-2020)	<u>Variabel Endogen:</u> Manajemen Pajak <u>Variabel Eksogen:</u> 1. Intensitas Aset tetap 2. Profitabilitas 3. <i>Leverage</i> 4. <i>Size</i>	<u>Secara Simultan:</u> Intensitas Aset Tetap, Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan <i>Size</i> berpengaruh terhadap Manajemen Pajak <u>Secara Parsial:</u> 1. Profitabilitas dan <i>size</i> berpengaruh positif terhadap manajemen pajak 2. Intensitas Aset Tetap dan <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak
Hana Noviatna, Zirman, dan Devi Safitri (2021)	Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Capital Intensity Ratio dan Komisaris Independen terhadap manajemen pajak	<u>Variabel Endogen:</u> Manajemen Pajak <u>Variabel Eksogen:</u> 1. Profitabilitas 2. <i>Leverage</i> 3. <i>Capital Intensity Ratio</i> 4. Komisaris Independen	<u>Secara Simultan:</u> Profitabilitas, <i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity Ratio</i> , dan Komisaris Independen berpengaruh terhadap Manajemen Pajak <u>Secara Parsial:</u> 1. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap manajemen pajak

Lanjutan Tabel 2.1

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Yang Diperoleh
			2. <i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity Ratio</i> dan Komisaris Independen tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak
Cyntia Verensia, dan Meiriska Febrianti (2022)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Pajak	<p><u>Variabel Endogen:</u> Manajemen Pajak</p> <p><u>Variabel Eksogen:</u> 1. Profitabilitas 2. <i>Leverage</i> 3. Ukuran Perusahaan 4. Intensitas Aset Tetap 5. Fasilitas Perpajakan 6. Intensitas Persediaan 7. Komisaris Independen 8. Kepemilikan Institusional</p>	<p><u>Secara Simultan:</u> Profitabilitas, <i>Leverage</i>, Ukuran Perusahaan, Intensitas Aset Tetap, Fasilitas Perpajakan, Intensitas Persediaan, Komisaris Independen, dan Kepemilikan Institusional tidak berpengaruh terhadap Manajemen Pajak</p> <p><u>Secara Parsial:</u> 1. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap manajemen pajak 2. <i>Leverage</i>, Ukuran Perusahaan, Intensitas Aset Tetap, Fasilitas Perpajakan, 3. Intensitas Persediaan, Komisaris Independen dan Kepemilikan Institusional tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak</p>
Ellena Sukma Aryanti, dan Masfar Gazali (2019)	Pengaruh Keuntungan Perusahaan, Tingkat Hutang, Dan Aset Tetap Terhadap Manajemen Pajak Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia Sub Sektor Logam dan Sejenisnya Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2014-2017	<p><u>Variabel Endogen:</u> Manajemen Pajak</p> <p><u>Variabel Eksogen:</u> 1. Keuntungan Perusahaan 2. Tingkat Hutang 3. Aset Tetap</p>	<p><u>Secara Simultan:</u> Keuntungan Perusahaan, Tingkat Hutang, dan Aset Tetap berpengaruh terhadap Manajemen Pajak</p> <p><u>Secara Parsial:</u> 1. Keuntungan perusahaan dan tingkat hutang berpengaruh positif terhadap manajemen pajak 2. Aset tetap tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak.</p>

2.3 Kerangka Konseptual

Pada penelitian ini yang menjadi variabel endogen adalah Manajemen Pajak, Variabel eksogen adalah Ukuran Perusahaan, *Leverage*, Profitabilitas, Intensitas Aset tetap dan Intensitas Persediaan serta variabel moderasi dalam penelitian ini adalah Komisaris independen. Pengaruh setiap variabel digambarkan dalam kerangka konseptual berikut ini :



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Berdasarkan gambar kerangka konseptual diatas, Variabel Endogen dalam penelitian ini adalah manajemen pajak. Variabel Moderasi dalam penelitian ini adalah komisaris independen. Variabel Eksogen dalam penelitian adalah profitabilitas, *leverage*, *capital intensity ratio*, ukuran perusahaan, dan *inventory intensity*.

2.4 Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Profitabilitas terhadap Manajemen Pajak dengan Komisaris Independen sebagai Variabel Moderasi

Profitabilitas adalah rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atau *earning*. Profitabilitas diproksikan dengan *Return On Asset* (ROA). Pengaruh profitabilitas terhadap manajemen pajak yaitu

perusahaan dapat menekan tingkat profitabilitas yang digambarkan oleh *Return On Asset* (ROA) untuk memaksimalkan manajemen pajak perusahaan. Tingginya profitabilitas perusahaan dapat meningkatkan beban pajak perusahaan. Dengan tingginya beban pajak, perusahaan dapat memanfaatkan keuntungan dari adanya insentif pajak dan pengurang pajak yang lain yang dapat menyebabkan *effective tax rate* (ETR) perusahaan lebih rendah dari yang seharusnya. Semakin tinggi tingkat profitabilitas sebuah perusahaan, maka semakin tinggi tingkat pendapatan atau laba sebuah perusahaan. Dengan tingkat pendapatan yang tinggi, perusahaan akan berupaya melakukan manajemen pajak yang pada akhirnya akan meminimalisir beban pajak. Hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen pajak (Noviatna, Zirman, & Safitri, 2021).

Komisaris independen memperkuat pengaruh profitabilitas terhadap manajemen pajak. Dengan adanya komisaris independen maka mereka akan mengawasi dan mengontrol perusahaan untuk dapat mengefisiensikan beban pajak tanpa melanggar ketentuan pajak melalui manajemen pajak, sehingga perusahaan akan mendapatkan laba yang sesuai tanpa merugikan hak negara. Semakin tinggi tingkat komisaris independen sebuah perusahaan maka pengaruh profitabilitas terhadap manajemen pajak juga semakin besar karena dengan tingginya tingkat komisaris independen maka akan memperkuat pengawasan terhadap sebuah perusahaan dalam menghasilkan laba. Dengan besarnya laba, beban perusahaan juga akan semakin tinggi. Dengan melakukan manajemen pajak, perusahaan dapat meminimalisir beban pajak.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H_{1a}: Profitabilitas berpengaruh terhadap Manajemen Pajak.

H_{2a}: Komisaris Independen mampu memoderasi hubungan antara Profitabilitas dengan Manajemen Pajak.

2.4.2 Pengaruh *Leverage* terhadap Manajemen Pajak dengan Komisaris Independen sebagai Variabel Moderasi

Leverage merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menggunakan hutangnya untuk membiayai operasional perusahaan. *Leverage* diprosikan dengan *Debt to Equity Ratio* (DER). Pengaruh leverage terhadap

manajemen pajak yaitu dalam leverage terdapat adanya beban bunga yang timbul karena adanya hutang. Biaya bunga merupakan biaya *deductible expense*, yaitu biaya yang dapat mengurangi besaran Penghasilan Kena Pajak (PKP). Sehingga hal ini membuat *effective tax rate* (ETR) sebuah perusahaan akan rendah. Semakin tinggi nilai *Leverage* sebuah perusahaan, maka semakin tinggi tingkat hutang perusahaan, dengan tingginya tingkat hutang maka beban bunga juga akan tinggi. Dengan semakin tingginya beban bunga perusahaan, maka perusahaan akan memanfaatkan manajemen pajak untuk meminimalisir beban pajak. Hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap manajemen pajak (Afifah & Hasymi, 2020).

Komisaris independen memperkuat pengaruh *leverage* terhadap manajemen pajak. Dengan adanya komisaris independen maka mereka akan melakukan pengawasan terhadap kualitas informasi yang terdapat di dalam laporan keuangan terutama dalam hal pelunasan akan hutang atau kewajiban. Hal ini penting karena terdapat kepentingan dari manajemen untuk melakukan praktik manajemen pajak yang akan memiliki dampak pada kepercayaan para investor. Semakin tinggi tingkat komisaris independen sebuah perusahaan maka pengaruh *leverage* terhadap manajemen pajak juga semakin besar karena dengan tingginya tingkat komisaris independen maka akan memperkuat pengawasan terhadap sebuah perusahaan dalam melunasi kewajibannya. Dengan semakin tingginya tingkat kewajiban sebuah perusahaan, maka beban perusahaan juga akan semakin tinggi. Dengan melakukan manajemen pajak, perusahaan dapat meminimalisir beban pajak. Semakin tinggi nilai *Leverage* sebuah perusahaan, maka semakin tinggi tingkat hutang perusahaan, dengan tingginya tingkat hutang maka beban bunga juga akan tinggi. Dengan semakin tingginya beban bunga perusahaan, maka perusahaan akan memanfaatkan manajemen pajak untuk meminimalisir beban pajak.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

H_{1b}: *Leverage* berpengaruh terhadap Manajemen Pajak.

H_{2b}: Komisaris Independen mampu memoderasi hubungan antara *Leverage* dengan Manajemen Pajak.

2.4.3 Pengaruh *Capital Intensity Ratio* terhadap Manajemen Pajak dengan Komisaris independen sebagai Variabel Moderasi

Capital intensity ratio merupakan rasio untuk mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam menghasilkan penjualan dengan pengelolaan aset. Pengaruh *capital intensity ratio* terhadap manajemen pajak yaitu *capital intensity ratio* merupakan rasio untuk mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam menghasilkan penjualan dengan pengelolaan aset tetap. Pengelolaan aset tetap merupakan salah satu strategi yang diambil oleh perusahaan dalam rangka memperkecil beban pajak karena sebagian aset tetap akan mengalami penyusutan atau depresiasi. Penyusutan aset tetap perusahaan akan diakui sebagai beban, dimana beban penyusutan tersebut dapat dimanfaatkan untuk melakukan manajemen pajak untuk mengurangi beban pajak perusahaan. Semakin tinggi tingkat *capital intensity ratio* sebuah perusahaan, maka semakin tinggi tingkat beban penyusutan perusahaan, yang mana dalam melakukan manajemen pajak beban penyusutan secara fiskal dapat menjadi pengurang penghasilan kena pajak (PKP). Hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa *capital intensity ratio* berpengaruh terhadap manajemen pajak (Fitriana & Isthika, 2021).

Komisaris independen memperkuat pengaruh *capital intensity ratio* terhadap manajemen pajak. Dengan adanya komisaris independen, maka mereka akan mengawasi perusahaan dalam mengelola aset tetap yang dimiliki untuk dapat memanfaatkan manajemen pajak. Semakin tinggi tingkat komisaris independen sebuah perusahaan maka pengaruh *capital intensity ratio* terhadap manajemen pajak juga semakin besar karena dengan tingginya tingkat komisaris independen maka akan memperkuat pengawasan terhadap sebuah perusahaan dalam mengelola aset tetap. Dengan semakin tingginya tingkat aset tetap sebuah perusahaan, maka beban penyusutan perusahaan juga akan semakin tinggi. Dengan beban penyusutan yang semakin tinggi, maka akan menjadi pengurang penghasilan kena pajak (PKP). Sehingga perusahaan akan memanfaatkan manajemen pajak untuk meminimalisir beban pajak.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H_{1c} : *Capital Intensity Ratio* berpengaruh terhadap Manajemen Pajak.

H_{2c} : Komisaris Independen mampu memoderasi hubungan antara Intensitas Aset Tetap dengan Manajemen Pajak.

2.4.4 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Pajak dengan Komisaris Independen sebagai Variabel Moderasi

Ukuran perusahaan adalah suatu pengelompokan dari besar kecilnya ukuran suatu perusahaan. Pengaruh ukuran perusahaan terhadap manajemen pajak yaitu besar kecilnya ukuran perusahaan akan mempengaruhi tingkat *effective tax rate* (ETR) sebuah perusahaan. Sebuah perusahaan berskala besar akan memiliki laba yang tinggi, sehingga beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan juga akan tinggi, kondisi ini menuntut manajer untuk melakukan manajemen pajak yaitu dengan mengalihkan laba yang tinggi tersebut ke laba ditahan, sehingga akan menyebabkan beban pajak yang dibayarkan menjadi lebih kecil. Semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka semakin tinggi tingkat kegiatan operasional perusahaan. Semakin tinggi tingkat kegiatan operasional perusahaan, maka akan semakin tinggi pula tingkat pendapatannya. Dengan tingkat pendapatan yang tinggi, perusahaan akan berupaya melakukan manajemen pajak yang pada akhirnya akan meminimalisir beban pajak. Hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap manajemen pajak (Noviatna, Zirman, & Safitri, 2021).

Komisaris independen memperkuat pengaruh ukuran perusahaan terhadap manajemen pajak. Dengan adanya komisaris independen, maka mereka akan mengontrol dan mengawasi perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya berdasarkan besar kecilnya perusahaan. Dengan pengontrolan ini, maka perusahaan akan memaksimalkan kegiatan operasionalnya untuk meningkatkan pendapatan, sehingga manajer akan berupaya untuk melakukan manajemen pajak dengan peningkatan laba tersebut untuk memperkecil beban pajak. Semakin tinggi tingkat komisaris independen sebuah perusahaan maka pengaruh ukuran perusahaan terhadap manajemen pajak akan semakin besar, karena dengan tingginya tingkat komisaris independen maka akan memperkuat pengawasan terhadap sebuah perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya. Dengan semakin tingginya kegiatan operasional perusahaan, maka semakin tinggi tingkat pendapatan sebuah perusahaan. Dengan tingginya tingkat pendapatan, perusahaan akan melakukan manajemen pajak untuk meminimalisir beban pajak.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H_{1d}: Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Manajemen Pajak.

H_{2d}: Komisaris Independen mampu memoderasi hubungan antara Ukuran Perusahaan dengan Manajemen Pajak.

2.4.5 Pengaruh *Inventory Intensity* terhadap Manajemen Pajak dengan Komisaris independen sebagai Variabel Moderasi

Inventory Intensity adalah jumlah kebutuhan *Inventory Intensity* perusahaan yang diperlukan dalam beroperasi. Pengaruh *inventory intensity* terhadap manajemen pajak yaitu *inventory intensity* merupakan suatu ukuran seberapa besar perusahaan berinvestasi ke dalam persediaan perusahaan. Perusahaan yang berinvestasi pada persediaan akan menimbulkan biaya penyimpanan dan biaya pemeliharaan yang dapat secara otomatis menyebabkan beban meningkat dan laba menurun. Dengan menurunnya laba tetapi intensitas persediaan meningkat, maka perusahaan akan memanfaatkan manajemen pajak untuk memperkecil beban pajak. Semakin tinggi tingkat *inventory intensity* sebuah perusahaan, maka semakin besar biaya pemeliharaan yang dapat menyebabkan beban meningkat dan laba menurun, sehingga perusahaan dapat memanfaatkan hal tersebut untuk melakukan manajemen pajak. Hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa *inventory intensity* berpengaruh terhadap manajemen pajak (Wijayanti & Muid, 2020).

Komisaris independen memperkuat pengaruh *inventory intensity* terhadap manajemen pajak. Dengan adanya komisaris independen, maka mereka akan mengawasi perusahaan dalam mengelola persediaannya dan mengontrol kebutuhan akan persediaan perusahaan. Sehingga dengan pengelolaan dan pengontrolan tersebut, maka biaya pemeliharaan persediaan perusahaan akan meningkat, yang dimana beban tersebut dapat menjadi pengurang pajak, sehingga perusahaan akan melakukan manajemen pajak untuk memperkecil beban pajak. Semakin tinggi tingkat komisaris independen maka pengaruh *inventory intensity* terhadap manajemen pajak akan semakin besar karena dengan tingginya tingkat komisaris independen maka akan memperkuat pengawasan terhadap sebuah perusahaan dalam mengelola *inventory* atau persediaan. Dengan semakin tinggi tingkat *inventory intensity* sebuah perusahaan maka semakin tinggi biaya pemeliharaannya. Dengan melakukan manajemen pajak, perusahaan dapat meminimalisir beban pajak.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H_{1e}: *Inventory Intensity* berpengaruh terhadap Manajemen Pajak.

H_{2e}: Komisaris Independen mampu memoderasi hubungan antara Intensitas Persediaan dengan Manajemen Pajak.



UNIVERSITAS
MIKROSKIL