

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Penghindaran Pajak

Berikut dapat dijelaskan dalam undang-undang mengenai ketentuan umum dan tata cara perpajakan (UU KUP) telah dinyatakan bahwa pajak merupakan salah satu sarana dan hak tiap wajib pajak untuk berpartisipasi dalam penyelenggaraan negara dan pembangunan. Namun bagi pelaku bisnis pajak di anggap sebagai beban investasi, wajar bila perusahaan berusaha untuk menghindari beban pajak dengan melakukan perencanaan pajak yang efektif. [14].

Secara umum penghindaran pajak dapat merekayasa (*tax affairs*) yang masih tetap berada dalam ketentuan perpajakan (*lawful*). Penghindaran dapat terjadi dalam bunyi ketentuan/tertulis di undang-undang dan berada dalam jiwa dari undang-undang atau dapat juga terjadi terdapat dalam bunyi ketentuan undang-undang tetapi berlawanan dengan jiwa undang-undang. Dapat disimpulkan bahwa penghindaran pajak merupakan usaha meminimalkan beban pajak dengan cara penggunaan alternatif-alternatif yang rill dan dapat diterima oleh pihak fiskus [14].

Penghindaran pajak secara umum dapat dibedakan menjadi dua, yaitu penghindaran pajak yang diperbolehkan (*Acceptable Tax Avoidance*) dan penghindaran pajak yang tidak diperbolehkan (*Un Acceptable Tax Avoidance*) dengan demikian penghindaran pajak dapat dikatakan sebagai tindakan yang ilegal apabila dilakukan semata-mata untuk penghindaran pajak dan tidak memiliki tujuan bisnis yang jelas [15].

Upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku. Peraturan perpajakan sendiri untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang. *Tax avoidance* sebagai seni penghindaran pajak. *Tax avoidance* usaha wajib pajak untuk mengurangi pajak terutang, meskipun upaya ini bisa jadi maka dinyatakan tidak melanggar hukum. Namun sebenarnya bertentangan dengan tujuan dibuatnya peraturan perundang-undangan perpajakan [16].

Pajak salah satu penerimaan penting yang akan digunakan untuk membiayai pengeluaran negara. Sebaliknya bagi perusahaan pajak merupakan beban yang akan mengurangi laba bersih. Maka dapat dikatakan adanya perbedaan kepentingan dimana pemerintah menginginkan perolehan pajak yang stabil, sedangkan perusahaan menginginkan pembayaran pajak seminimal mungkin. Sampai saat ini masalah pembayaran pajak masih menjadi topik yang selalu dibahas upaya untuk meminimalkan pembayaran pajak yang dilakukan wajib pajak badan maupun orang pribadi tetapi tidak berdasarkan norma-norma yang berlaku dalam perpajakan [15].

Penghindaran Pajak diukur dengan menggunakan ETR (*Effective Tax Rate*). Perusahaan yang memiliki ETR yang rendah akan berusaha untuk menaikkan ETR dengan cara menurunkan laba dimana perusahaan akan cenderung menginginkan laba yang kecil untuk menghindari adanya kemungkinan pembayaran pajak yang tinggi di masa yang akan datang, sehingga perusahaan bisa melakukan kebijakan pada akrual yang terkandung dalam *deffered tax expense* yaitu dengan membuat *deffered tax expense* menjadi lebih kecil. *Deffered tax expense* merupakan perkalian dari perbedaan temporer dengan tarif pajak yang berlaku. Hasil rasio jika menunjukkan dibawah 25% akan mengakibatkan adanya indikasi bahwa perusahaan melakukan penghindaran pajak [16].

$$ETR = \frac{\text{income Tax Expense}}{\text{Profit before tax}} \quad (2.1)$$

2.1.2 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Selain itu perusahaan dapat juga memberikan gambaran tentang tingkat efektivitas manajemen disini dapat dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan [17].

Profitabilitas mampu menunjukkan kinerja keuangan perusahaan dalam menghasilkan laba dari pengelolaan aktiva yang di kenal dengan ROA (*return on asset*), semakin tinggi *return on asset* maka semakin besar laba yang di diperoleh perusahaan dan sebaliknya, semakin tinggi tingkat ROA maka laba perusahaan semakin tinggi sehingga pajak yang di bebaskan perusahaan akan semakin tinggi,

sehingga perusahaan akan melakukan tindakan penghindaran pajak, artinya semakin tinggi ROA semakin rendah penghindaran pajak yang akan dilakukan perusahaan [17]. Maka itu, perusahaan juga dapat memberikan gambaran tentang tingkat efektivitas manajemen disini dapat dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan [17]. Kemampuan perusahaan menghasilkan laba perusahaan dapat dilihat dari laporan laba rugi yang menggambarkan hasil kinerja suatu perusahaan [18].

Meskipun penggunaan ROA semakin tinggi pada tingkat pengembalian dalam investasi lebih disukai oleh para investor atau para pengusaha, akan tetapi di dalam praktik manajemen perusahaan akan lebih mudah digunakan untuk ukuran profitabilitas dan produkti menggunakan produktifitas, maka akan semakin tinggi profitabilitas atau keuntungan perusahaan. Penjelasan bahwa profitabilitas adalah selisih antara nilai penjualan dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan laba [19].

Profitabilitas perusahaan merupakan salah satu dasar penilaian kondisi suatu perusahaan, untuk itu dibutuhkan suatu analisis untuk menilainya. Alat analisis yang dimaksud adalah rasio keuangan. Rasio profitabilitas mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi. Profitabilitas juga mempunyai arti penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah baik dimasa mendatang. Dengan demikian setiap usaha akan berusaha meningkatkan profitabilitasnya karena semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu usaha maka kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan lebih terjamin [19].

Profitabilitas mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi. Profitabilitas juga mempunyai arti penting dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam jangka panjang, karena profitabilitas menunjukkan apakah baik dimasa mendatang [18].

Sesuai kinerja keuangan perusahaan dalam menghasilkan laba dari pengelolaan aktiva yang di kenal dengan ROA (*return on asset*), semakin tinggi *return on asset* maka semakin besar laba yang di diperoleh perusahaan dan sebaliknya, semakin tinggi tingkat ROA maka laba perusahaan semakin tinggi sehingga pajak yang di bebankan

perusahaan akan semakin tinggi, sehingga perusahaan akan melakukan tindakan penghindaran pajak [17].

Profitabilitas ini juga dapat mengukur kemampuan bagaimana perusahaan mendapatkan laba dari aktivitas normal bisnisnya. Pihak manajemen dituntut untuk meningkatkan imbal hasil (*return*) untuk sipemilik perusahaan sekaligus juga meningkatkan kesejahteraan karyawan. Ini semua hanya dapat dilakukan jika perusahaan memperoleh laba dalam aktivitas bisnisnya [17].

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Asset}} \quad (2.2)$$

2.1.3 Leverage

Leverage merupakan salah satu rasio yang dapat digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya seberapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivasnya. Dalam arti luas dikatakan bahwa rasio *leverage* digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar semua kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi). Untuk menjalankan operasinya setiap perusahaan memiliki berbagai kebutuhan, terutama yang berkaitan dengan dana agar perusahaan dapat berjalan sebagaimana mestinya. Dana selalu digunakan untuk menutupi seluruh atau sebagian dari biaya yang diperlukan, baik dana jangka pendek maupun jangka panjang. Dana juga digunakan untuk melakukan ekspansi atau perluasan usaha atau investasi baru. Artinya di dalam perusahaan harus selalu tersedia pada saat diperlukan, maka dari itu manajer keuangan bertugas untuk memenuhi kebutuhan tersebut [21].

Berikut dalam praktiknya ada cara untuk menutupi kekurangan akan kebutuhan dana, perusahaan memiliki beberapa pilihan sumber dana yang dapat digunakan. Untuk memilih sumber dana ini tergantung dari tujuan, syarat-syarat, keuntungan, dan kemampuan perusahaan. Sumber-sumber dana secara garis besar dapat diperoleh dari modal sendiri dan pinjaman (bank atau lembaga keuangan lainnya). Perusahaan dapat memilih dana dari salah satu sumber tersebut atau kombinasi dari berikutnya [21].

Berikunya ada jenis rasio *leverage* yaitu Rasio Utang terhadap Modal (*Debt to Equity Ratio*). *Debt to Equity Ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai

utang dengan ekuitas. Rasio ini digunakan untuk membandingkan seluruh utang yang ada diperusahaan termasuk utang lancar maupun 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 jaminan utang. Jika rasio rata-rata industri untuk *Debt to Equity Ratio* sebesar 80%, perusahaan masih dianggap kurang baik karena berada di atas rata-rata industri [18].

Rasio ini digunakan untuk mengukur sejauh mana asset perusahaan dibiayai oleh utang. Artinya seberapa besar beban utang yang harus ditanggung perusahaan dibandingkan dengan asetnya. *Leverage* merupakan arti yang sangat penting dalam pengukuran efektivitas penggunaan utang perusahaan. Konsep *leverage* ini sangat penting bagi investor dalam membuat pertimbangan penilaian saham karena para investor pada umumnya cenderung menghindari resiko [19].

Resiko yang timbul dalam *finalcial leverage* disebut dengan *financial risk* yaitu tambahan yang dibebankan kepada pemegang saham sebagai hasil penggunaan utang oleh perusahaan. semakin besar *leverage* suatu perusahaan maka resiko yang semakin besar pula [19].

Semakin tinggi rasio ini maka semakin tidak ada keuntungannya, karena akan semakin besar resiko yang di tanggung atas kegagalan yang mungkin akan terjadi diperusahaan tersebut, sebaliknya dengan rasio yang rendah maka semakin tinggi tingkat pendanaan yang disediakan pemilik dan semakin besar pengamanan bagi pinjaman jika terjadi kerugian atau penyusutan nilai aktiva. Rasio ini juga memberikan petunjuk untuk kelayakan dan resiko keuangan bagi perusahaan tersebut [18].

Leverage merupakan arti yang sangat penting dalam pengukuran efektivitas penggunaan utang perusahaan. Konsep *leverage* ini sangat penting bagi investor dalam membuat pertimbangan penilaian saham karena para investor pada umumnya cenderung menghindari resiko [19]

Bagi pihak bank (kreditor), semakin besar rasio ini akan semakin tidak menguntungkan karena akan semakin besar resiko yang ditanggung atas kegagalan yang mungkin terjadi di perusahaan. Namun jika rasio perusahaan 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. *Debt to Equity Ratio* setiap perusahaan tentu berbeda, tergantung karakteristik bisnis dan keberagaman arus kasnya. Perusahaan dengan arus kas yang stabil biasanya memiliki rasio yang lebih tinggi dari rasio kas yang kurang stabil.

$$\text{DER} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Ekuitas}} \quad (2.3)$$

2.1.4 Sales Growth

Sales Growth merupakan salah satu rasio yang menggambarkan suatu perusahaan yang mempertahankan posisi perekonominya ditengah pertumbuhan perekonomiannya dan penjualan sektor usahanya. Di dalam rasio ini yang di analisis adalah pertumbuhan penjualan, dan pertumbuhan laba bersih, pertumbuhan per saham, dan pertumbuhan deviden per saham [18].

Pertumbuhan penjualan akan mempengaruhi karir manajer, karena itu manajer akan berusaha agar selalu meningkatkan penjualan. Dalam hal ini hipotesis yang diajukan adalah bahwa manajer akan memilih tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi dari pada diinginkan pemilik perusahaan. Dengan demikian tingkat laba yang diperoleh untuk pemilik untuk menjadi rendah sebab sebagian laba yang ditahan untuk memacu pertumbuhan misalnya, dialokasikan untuk membiayai pengembangan produk, ekspansi pasar dan sebagainya [18].

Pertumbuhan penjualan akan mencerminkan pendapatan perusahaan yang dapat juga meningkat. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam dalam menandai kesempatan-kesempatan yang akan datang. Pertumbuhan penjualan tinggi maka mencerminkan pendapatan meningkat sehingga beban pajak meningkat. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelum dan tahun periode selanjutnya [21].

Terdapat prinsip pertumbuhan penjualan perusahaan yaitu:

1. Pertumbuhan penjualan dimasukkan untuk ekspansi kapasitas sehingga dibutuhkan sejumlah *capital* untuk membiayai ekspansi ini. Apa bila pertumbuhan penjualan tinggi maka ini dapat diandalkan untuk kecukupan *capital* oleh karena maksimasi pertumbuhan berkorelasi positif dengan maksimasi laba.

2. Pertumbuhan penjualan terkait dengan nilai sekarang (*present value*) dari aliran hasil penjualan dimasa yang akan datang. Ini berarti bahwa nilai uang dari penjualan tinggi dari pada dimasa yang akan datang sehingga mendorong manager untuk terus memacu pertumbuhan penjualan [19].

Maka akan dapat diandalkan untuk kecukupan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. *Sales Growth* ini akan mengalami kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan perusahaan yang juga meningkat. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan untuk mempertahankan keuntungan dan kesempatan yang akan datang. pertumbuhan penjualan tinggi maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga beban pajak meningkat [19].

Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam dalam menandai kesempatan-kesempatan yang akan datang. Pertumbuhan penjualan tinggi maka mencerminkan pendapatan meningkat sehingga beban pajak meningkat [21].

Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelum dan tahun periode selanjutnya. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Perhitungan tingkat penjualan perusahaan dibandingkan dengan akhir periode penjualan yang dijadikan sebagai periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik [19].

$$Sales\ growth = \frac{Sale_t - Sale_{t-1}}{Sale_{t-1}} \quad (2.4)$$

2.1.5 Komite Audit

Komite audit salah satu komite yang dibentuk oleh dewan komisaris dan akan bertanggung jawab terhadap dewan komisaris dengan tugas dan tanggung jawab kepada dewan komisaris dengan tugas dan tanggung jawab. Komite audit dibentuk oleh dewan komisaris perusahaan, yang anggotanya diangkat dan diberhentikan oleh

dewan komisaris, yang bertugas untuk membantu melakukan pemeriksaan atau penelitian yang dianggap perlu terhadap pelaksanaan fungsi direksi dalam pengolahan perusahaan [20].

Komite Audit menjabarkan mekanisme kerja komite audit dengan audit internal sebagai berikut:

- a. Hubungan kerja yang baik dengan auditor internal dapat membantu komite audit dalam melaksanakan tugasnya.
- b. Auditor internal dapat menjadi sarana bagi komite audit dalam memastikan apakah pengendalian yang diterapkan oleh manajemen dapat diandalkan
- c. Kepala audit internal dapat melaporkan kepada komite audit untuk menjaga independensi.
- d. Menjembatani hubungan auditor internal dengan dewan komisaris Mengadakan rapat dengan auditor internal untuk membahas isu-isu strategi terkait dengan rencana, pendekatan dan membahas temuan audit.
- e. Memastikan bahwa temuan ditindaklanjuti oleh direksi.

Komite audit menilai kinerja auditor internal dan terlibat dalam penunjukan kepala auditor internal [20].

Salah satu tanggung jawab komite audit adalah menilai hasil laporan audit dari eksternal auditor. Kedudukan komite audit merupakan kepanjangan dari tangan komisaris dengan kompetensi yang dimiliki diharapkan dapat mengoptimalkan fungsi auditor bagi perusahaan.

Mekanisme kerja komite audit dengan auditor eksternal antara lain:

1. Komite audit memberikan rekomendasi kepada dewan komisaris terkait dengan petunjuk auditor eksternal dan kepastian audit
2. Komite audit melaksanakan penelaahan cakupan perencanaan audit auditor eksternal dan memantau pelaksanaannya
3. Komite audit melakukan penelaahan tahunan kinerja dan independensi dari auditor eksternal
4. Komite audit mengadakan rapat khusus dengan dengan audit eksternal pada jadwal yang lebih diterapkan secara reguler menjadi penghubung antar management, auditor internal dengan auditor eksternal [20].

Dewan komisaris dengan tugas yang diberi tanggung jawab terhadap dewan komisaris. Komite audit ini dibentuk oleh dewan komisaris perusahaan, yang anggotanya diangkat dan diberhentikan oleh dewan komisaris, yang bertugas untuk membantu melakukan pemeriksaan atau penelitian yang dianggap perlu terhadap pelaksanaan fungsi direksi dalam pengolahan perusahaan [20]

Komite audit menjembatani hubungan auditor internal dengan dewan komisaris. Mengadakan rapat dengan auditor internal untuk membahas isu-isu strategi terkait dengan rencana, pendekatan dan membahas temuan audit [21].

Komite audit perlu menelaah hasil pekerjaan dari internal auditor, komite audit juga mempengaruhi dan membantu pihak manajemen dalam penunjukan auditor dari kantor akuntan publik. Komite audit haruslah orang yang berkompeten dan memiliki kinerja yang berkualitas, untuk itu anggota dari komite audit sekurang-kurangnya haruslah ada yang memiliki latar belakang akuntansi dan memiliki pengalaman dibidang audit, sehingga memiliki pengalaman tentang isu-isu terkini tentang permasalahan antara komite audit dengan internal auditor dalam mewujudkan kondisi yang *good corporate* tersebut [20].

$$\text{Komite Audit} = \sum \text{Komite Audit} \quad (2.4)$$

2.1.6 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan dapat didefinisikan besar kecilnya perusahaan dilihat dari dari besarnya nilai ekuitas, nilai penjualan, atau nilai aktiva. Ukuran perusahaan dalam menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan juga dapat ditunjukkan dari total aktiva, jumlah penjualan, rata-rata penjualan, dan rata-rata total aktiva [21].

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal ukuran perusahaan dibagi menjadi 4 kategori yaitu [22]:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak

perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha 22 menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Kriteria ukuran perusahaan yang diatur dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 pasal 6 adalah sebagai berikut [22]:

1. Usaha Mikro:
 - a. Memiliki kekayaan masih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
2. Usaha Kecil:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah)
3. Usaha Menengah:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau 23
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)
4. Kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a, huruf b, dan ayat (2) huruf a, huruf b, serta ayat (3) huruf a, huruf b nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.

Ukuran besar kecilnya perusahaan dapat diukur melalui logaritma natural dari total aktiva. Logaritma natural adalah logaritma dengan menggunakan basis bilangan e, yaitu bilangan nyata dengan desimal tak terbatas. Sampai dengan 10 angka dibelakang koma, nilainya adalah 2,7182818284. Ukuran perusahaan diprosikan dengan menggunakan logaritma natural total aset dengan tujuan untuk mengurangi fluktuasi data yang berlebih. Dengan menggunakan logaritma natural, jumlah aset dengan nilai ratusan miliar bahkan triliun dapat disederhanakan tanpa mengubah proporsi dari jumlah aset yang sesungguhnya [21].

$$\text{Ukuran perusahaan} = \text{Ln (Total Aktiva)} \quad (2.5)$$

2.2 Review Penelitian Terdahulu

Adapun review dari beberapa penelitian terdahulu adalah sebagai berikut :

1. Harry Barli Harry Barli melakukan penelitian dengan judul “pengaruh *Leverage* dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 34 perusahaan Sektor Properti, Real Estate dan Konstruksi Bangunan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan variabel *leverage* dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan secara parsial variabel *leverage* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, sedangkan variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak [6]
2. Ismiani Aulia dan Endang Mahpudin

smiani Aulia dan Endang Mahpudin melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh profitabilitas, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)” Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 65 perusahaan *Property dan Real Estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013- 2018. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan variabel profitabilitas, *leverage* dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Sedangkan secara parsial variabel profitabilitas, ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak [5].

3. Kevin Honggo dan AAN Marlinah

Kevin Honggo dan AAN Marlinah melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, *Sales Growth*, dan *Leverage* terhadap Penghindaran Pajak. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 60 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2016. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan variabel ukuran perusahaan, umur perusahaan, dewan komisaris independen, komite audit, *sales growth*, *leverage* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan secara parsial variabel ukuran perusahaan, umur perusahaan, dewan komisaris independen berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, sedangkan variabel komite audit, *sales growth*, *leverage* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak [7].

4. Muhammad Aprianto, Susi Dwimulyani

Muhammad Aprianto, Susi Dwimulyani melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Sales Growth* dan *Leverage* terhadap *Tax Avoidance* Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 25 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2017. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan variabel *sales growth* dan *leverage* berpengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak. Sedangkan secara parsial variabel *sales growth* berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, variabel *leverage* tidak berpengaruh terhadap penghidaran pajak [8].

5. Novita Sari, Elvira Luthan, Nini Syafriyeni

Novita Sari, Elvira Luthan, Nini Syafriyeni melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, *Leverage*, Komisaris Independen, Kepemilikan Institusional, dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 10 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan variabel Profitabilitas, *leverage*, komisaris independen, kepemilikan institusional, dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan secara parsial variabel profitabilitas, *leverage*, komisaris independen berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, dan variabel kepemilikan institusional, ukuran perusahaan, komite audit tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak [8].

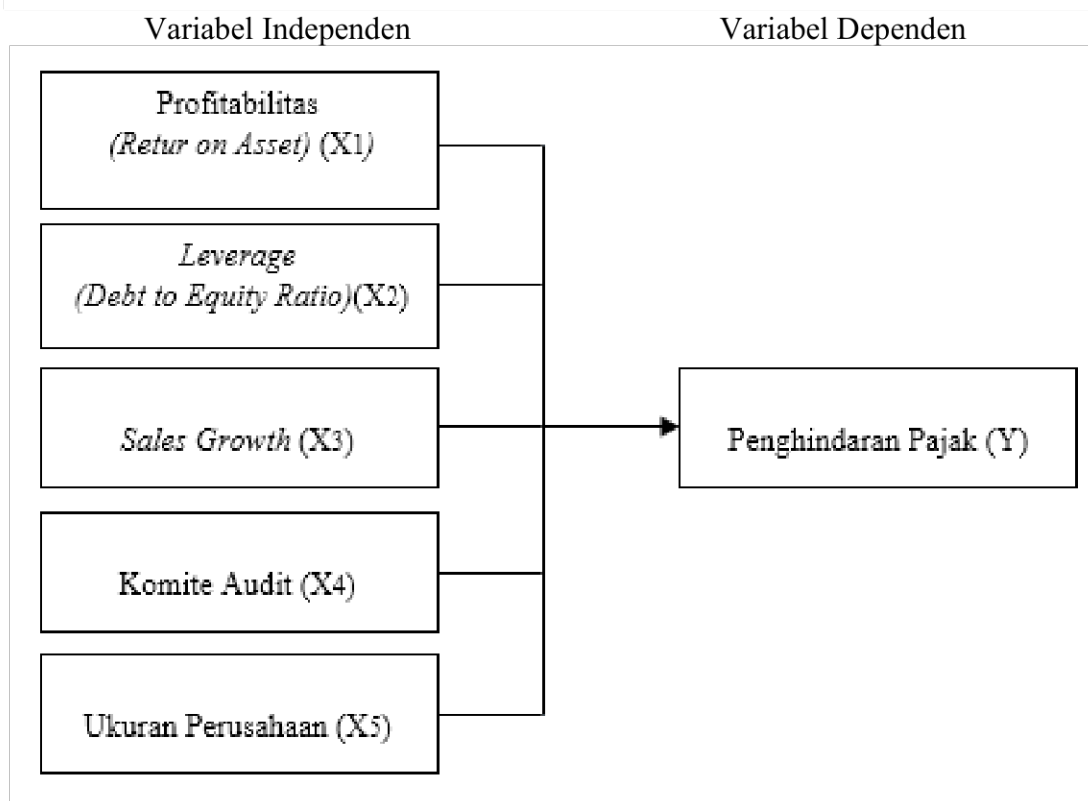
Tabel 2.1. Review Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
Harry Barli (2017) [6].	Pengaruh <i>Leverage</i> dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak. Pada perusahaan Sektor Properti, Real Estate dan Konstruksi Bangunan	<u>Variabel Dependen</u> Penghindaran Pajak <u>Variabel Independen</u> <i>Leverage</i> dan Ukuran Perusahaan	<u>Secara simultan</u> <i>leverage</i> , ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak <u>Secara Parsial</u> <i>Leverage</i> berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak
Ismianiulia Endang Mahpudin (2018) [5].	Pengaruh profitabilitas, <i>Leverage</i> dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak	<u>Variabel Dependen</u> Penghindaran Pajak <u>Variabel Independen</u> profitabilitas, <i>leverage</i> dan ukuran perusahaan	<u>Secara simultan</u> profitabilitas, <i>leverage</i> dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> . <u>Secara Parsial</u> profitabilitas, ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak

Lanjutan Tabel 2.1

KevinH onggo AAN Marlinah (2016) [7].	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, <i>Sales Growth</i> , dan <i>Leverage</i> terhadap penghindaran pajak	<u>Variabel Dependen</u> Penghindaran Pajak <u>Variabel Independen</u> ukuran perusahaan, umur perusahaan, dewan komisaris independen, komite audit, <i>sales growth</i> , dan <i>leverage</i>	<u>Secara simultan</u> ukuran perusahaan, umur perusahaan, dewan komisaris independen, komite audit, <i>sales growth</i> , dan <i>leverage</i> berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak <u>Secara Parsial</u> ukuran perusahaan, umur perusahaan, dewan komisaris independen berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. komite audit, <i>sales growth</i> , <i>leverage</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.
Muhamad Aprianto, Susi,Dwim ulyani (2017) [8].	Pengaruh <i>Sales Growth</i> dan <i>Leverage</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	<u>Variabel Dependen</u> Penghindaran Pajak <u>Variabel Independen</u> <i>sales growth</i> dan <i>leverage</i>	<u>Secara simultan</u> <i>sales growth</i> dan <i>leverage</i> berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. <u>Secara Parsial</u> <i>sales growth</i> berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. <i>Leverage</i> , tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak
Novita,Sari Elvira,Luth an NiniSyafriy eni (2018) [9].	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Komisaris Independen, Kepemilikan Institusional, dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak	<u>Variabel Dependen</u> Penghindaran Pajak <u>Variabel Independen</u> profitabilitas, <i>leverage</i> , komisaris independen, kepemilikan Institusional, ukuran perusahaan	<u>Secara simultan</u> Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Komisaris Independen, Kepemilikan Institusional, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. <u>Secara Parsial</u> profitabilitas, <i>leverage</i> , komisaris independen berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. kepemilikan institusional, ukuran perusahaan komite audit tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak

2.3 Kerangka Konseptual



Gambar 2.3. Kerangka Konseptual

2.4 Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak

Jika profitabilitas tinggi maka perusahaan dapat menghasilkan laba yang tinggi sehingga dengan laba yang tinggi beban pajak juga akan meningkat. Maka perusahaan tidak akan melakukan penghindaran pajak terhadap beban pajak yang akan di bayarkan. Perusahaan dapat juga memberikan gambaran tentang tingkat efektivitas manajemen disini dapat dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan [16].

Pengaruh Profitabilitas terhadap penghindaran pajak semakin tinggi profit yang dihasilkan oleh perusahaan maka kebijakan dalam melakukan penghindaran pajak pun akan berkurang dikarena perusahaan mampu untuk membayar pajak. [17].

Ha: Profitabilitas berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak.

2.4.2 Pengaruh *Leverage* terhadap Penghindaran Pajak

Leverage mampu menggambarkan kemampuan perusahaannya dalam mengelola kewajibannya dengan memanfaatkan modal yang dimiliki. Semakin tinggi rasio *leverage* menunjukkan resiko tinggi karena hutang yang dimiliki perusahaan melebihi modal perusahaan itu sendiri, rasio ini mampu untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang.

Pengaruh *Leverage* terhadap penghindaran pajak dimana semakin besar utang perusahaan maka akan mengurangi pajak dengan mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar semua kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang [18].

Hb: *Leverage* berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak

2.4.3 Pengaruh *Sales Growth* terhadap Penghindaran Pajak

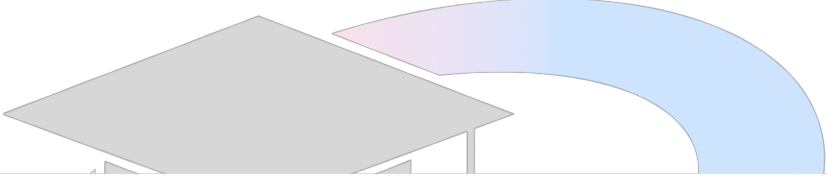
Sales Growth dapat menggambarkan perusahaan untuk mempertahankan posisi ekonominya ditengah pertumbuhan perekonomiannya dan sektor usahanya. Dalam rasio ini yang dapat di analisis adalah pertumbuhan penjualan, dan pertumbuhan laba bersih, pertumbuhan per saham, dan pertumbuhan deviden per saham [18].

Pengaruh *Sales Growth* terhadap penghindaran pajak jika pertumbuhan penjualan berusaha meningkatkan keuntungan perusahaannya otomatis perusahaan itu akan semakin membaik. Maka dari itulah perusahaan tersebut ingin melakukan penghindaran pajak supaya beban pajak yang di bayarkan lebih sedikit. Dalam hal ini hipotesis yang diajukan adalah bahwa manajer akan memilih tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi dari pada diinginkan pemilik perusahaan [19].

Hc: *Sales Growth* berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak

2.4.4 Pengaruh Komite Audit terhadap Penghindaran Pajak

Komite Audit bertugas melakukan *control* dalam proses penyusunan laporan keuangan perusahaan untuk menghindari kecurangan pihak manajemen. Berjalannya fungsi komite audit secara efektif memungkinkan pengendalian pada perusahaan dan laporan keuangan yang lebih baik serta mendukung *good corporate governance* [20].



Pengaruh Komite Audit terhadap penghindaran pajak dibentuk oleh dewan komisaris perusahaan, dimana anggotanya diangkat dan diberhentikan oleh dewan komisaris, yang bertugas untuk membantu melakukan pemeriksaan penghindaran pajak yang melakukan fungsi direksi yang terdapat dalam perusahaan. Penghindaran pajak akan di ungkap kepada publik dan apabila investor mengetahui bahwa perusahaan melakukan penghindaran pajak maka investor tidak akan melakukan investasi kepada perusahaan [20].

Hd: Komite Audit berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak

2.4.5 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak

Ukuran Perusahaan dapat menggambarkan besar kecilnya perusahaan untuk dapat menentukan ukuran perusahaan dilihat dari *indicator* berikut antara lain: total asset, nilai pasar saham, rata-rata tingkat penjualan dan jumlah penjualan dan lain-lain.

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap penghindaran pajak semakin besar total aset perusahaan maka akan meningkat juga jumlah produktifitas perusahaan tersebut. Hal itu akan menghasilkan laba yang semakin meningkat dan memengaruhi tingkat pembayaran pajak. Dengan besarnya beban pajak yang harus dibayar perusahaan akan memungkinkan mereka untuk melakukan praktik penghindaran pajak [21].

Hd: Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak