

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Teori Agensi

Teori agensi merupakan teori yang menjelaskan hubungan antara prinsipal (contohnya, pemilik) dan agen mereka (contohnya, manajer perusahaan) dalam hal pengelolaan perusahaan. Teori agensi menggambarkan hubungan dua pihak yang saling terlibat dalam suatu hubungan pekerjaan, sesuai dengan pernyataan Evan (2017:38) dalam bukunya yang mengungkapkan bahwa:

“Agency theory is based on the concept of an agency relationship, in which one party (the principal) engages another party (the agent) to perform work. Agency theory makes the assumption that individuals in agency relationships are utility maximizers and will always take actions to enhance their self interest. As a consequence, when authority is delegated to agents on behalf of the principal, agents may use this power to promote their own well being, at the expense of the principal. monitoring is a central issue in agency theory, because it is a primary mechanism used by both parties to maintain and govern the relationship.”

Diterjemahkan oleh penulis, sebagai berikut:

“Teori agensi didasarkan pada konsep hubungan agensi, di mana satu pihak (pelaku usaha) melibatkan pihak lain (agen) untuk melakukan pekerjaan. Teori agensi membuat anggapan bahwa individu dalam hubungan keagenan adalah pemaksimal utilitas dan akan selalu mengambil tindakan untuk meningkatkan kepentingan pribadi mereka. Sebagai konsekuensinya, ketika wewenang didelegasikan kepada agen atas nama prinsipal, agen dapat menggunakan kekuatan ini untuk

mempromosikan kesejahteraan mereka sendiri, dengan mengorbankan prinsipal atau pelaku usaha. Pemantauan merupakan isu utama dalam teori keagenan, karena ini adalah mekanisme utama yang digunakan oleh kedua belah pihak untuk mempertahankan dan mengatur hubungan.”

Tujuan perusahaan merupakan salah satu hal penting dalam manajemen keuangan. Hal ini dicapai dengan memaksimalkan kemakmuran pemegang saham yang diterjemahkan sebagai memaksimalkan harga saham. Akan tetapi dalam kenyataannya tidak jarang manajer sebagai agen yang telah ditunjuk memiliki tujuan lain yang mungkin bertentangan dengan tujuan utama tersebut. Karena manajer diangkat oleh pemegang saham maka idealnya mereka akan bertindak *on the best of interest of stakeholders*, tetapi dalam praktek sering terjadi konflik atau yang sering disebut *agency problem*. (Sartono, 2010)

Hal tersebut selaras dengan apa yang dikemukakan Horne (2012:3) bahwa secara khusus, tujuan dari pihak manajemen dapat berbeda dari tujuan para pemegang saham perusahaan. Dalam perusahaan besar, saham dapat dimiliki oleh terlalu banyak pemegang saham sehingga mereka bahkan tidak dapat mengungkapkan tujuan mereka dan karenanya mereka hanya memiliki sedikit kendali atau pengaruh atas pihak manajemen. Jadi, pemisahan kepemilikan dari pihak manajemen ini, akan menciptakan situasi yang memungkinkan manajemen bertindak untuk kepentingan sendiri daripada untuk kepentingan pemegang sahamnya.

Perbedaan kepentingan antara prinsipal dan agen dapat memengaruhi berbagai hal menyangkut kinerja perusahaan, salah satunya kebijakan perusahaan terkait pajak. Manajer sebagai agen mempunyai kepentingan untuk memperoleh

kompensasi atau insentif sebesar-besarnya melalui laba yang tinggi atas kinerjanya dan pemegang saham ingin menekan pajak yang dibayarkan melalui laba yang rendah. Maka dari itu, tindakan manajemen pajak dapat digunakan untuk mengatasi perbedaan kepentingan tersebut (Rusydi dan Martani, 2014).

2.1.2 Profitabilitas

2.1.2.1 Pengertian Profitabilitas

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan utama untuk memperoleh laba atau keuntungan. Manajemen perusahaan sering kali dituntut untuk mampu mencapai target yang telah direncanakan untuk mencapai tingkat profitabilitas yang baik.

Sartono (2010:122) menyatakan bahwa:

“Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri”.

Munawir (2010:70) menjelaskan profitabilitas sebagai berikut:

“Profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mencetak laba”.

Fahmi (2013:135) menyatakan bahwa:

“Profitabilitas merupakan rasio yang mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh”.

2.1.2.2 Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas menurut Kasmir (2010:197), adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
- 2) Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- 3) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- 4) Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- 5) Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Sementara itu, manfaat dari penggunaan rasio profitabilitas menurut Kasmir (2010:198), adalah sebagai berikut:

- 1) Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh.
- 2) Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- 3) Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- 4) Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- 5) Mengetahui seluruh produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa profitabilitas merupakan alat ukur yang digunakan untuk melihat sejauh mana kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

2.1.2.3 Pengukuran Profitabilitas

Menurut Fahmi (2013:135) secara umum terdapat empat jenis rasio utama yang digunakan dalam menilai tingkat profitabilitas, di antaranya:

1. *Gross Profit Margin* (GPM)

Rasio ini mengukur persentase dari laba kotor dibandingkan dengan penjualan. Semakin baik *gross profit margin*, maka semakin baik operasional perusahaan. Tetapi perlu diperhatikan bahwa *gross profit margin* sangat dipengaruhi oleh harga pokok penjualan. Apabila harga pokok penjualan meningkat, maka *gross profit margin* akan menurun, begitu pula sebaliknya. *Gross profit margin* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$GPM = \frac{\text{Net Sales} - \text{Cost Of Good Sold}}{\text{Sales}}$$

2. *Net Profit Margin* (NPM)

Rasio ini merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan. Cara pengukuran rasio ini yaitu penjualan yang sudah dikurangi dengan seluruh beban termasuk pajak dibandingkan dengan penjualan. Margin laba yang tinggi lebih disukai karena menunjukkan bahwa perusahaan mendapatkan hasil yang baik yang

melebihi harga pokok penjualan. Net profit margin dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$NPM = \frac{\text{Earning After Tax (EAT)}}{\text{Sales}}$$

3. *Return On Equity* (ROE)

Rasio ini mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan memperoleh laba yang tersedia bagi pemegang saham perusahaan. Rasio ini menunjukkan efisiensi pengguna modal sendiri, artinya rasio ini mengukur tingkat keuntungan dari investasi yang telah dilakukan pemilik modal sendiri atau pemegang saham perusahaan. ROE dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$ROE = \frac{\text{Earning After Tax (EAT)}}{\text{Shareholder's Equity}}$$

4. *Return On Assets* (ROA)

Rasio ini mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang dipergunakan dalam perusahaan. Rasio ini digunakan untuk suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasinya. ROA dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Earning After Tax (EAT)}}{\text{Total Assets}}$$

Dalam penelitian ini, indikator profitabilitas yang digunakan oleh penulis adalah *Return On Assets* (ROA), karena ROA paling berkaitan dengan efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba. Hal ini selaras dengan pernyataan Prabawa

(2011:204) bahwa “*Return on Assets (ROA)* merupakan indikator yang digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan perusahaan dibandingkan dengan total aset yang dimiliki”. Semakin besar nilai ROA, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai perusahaan dan semakin baik pula posisi perusahaan dalam segi penggunaan aset. ROA yang besar menunjukkan kinerja perusahaan yang semakin baik karena tingkat pengembalian investasi semakin besar. Angka ROA dapat dikatakan baik apabila memiliki nilai $> 2\%$ (lebih dari dua persen).

2.1.3 Leverage

2.1.3.1 Pengertian Hutang

Hutang sering disebut juga sebagai kewajiban, dalam pengertian sederhana dapat diartikan sebagai kewajiban keuangan yang harus dibayar oleh perusahaan kepada pihak lain. Untuk menentukan suatu transaksi sebagai hutang atau bukan sangat tergantung pada kemampuan untuk menafsirkan transaksi atau kejadian yang menimbulkannya.

Munawir (2010:18) berpendapat mendefinisikan hutang sebagai berikut:

“Hutang adalah semua kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, di mana hutang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaan yang berasal dari kreditor”.

Menurut Mamduh M. Hanafi (2010 : 29) hutang adalah:

“...pengorbanan ekonomis yang mungkin timbul di masa mendatang dari kewajiban organisasi sekarang untuk mentrasfer aset atau memberikan jasa ke pihak lain di masa mendatang, sebagai akibat transaksi atau

kejadian di masa lalu. Hutang muncul terutama karena penundaan pembayaran untuk barang atau jasa yang telah diterima oleh organisasi dan dari dana yang dipinjam.”

2.1.3.2 Jenis-jenis Hutang

Ditinjau dari jangka waktu pelunasan atau alat pelunasannya, hutang dapat dibagi menjadi dua kelompok:

1. Hutang jangka pendek (hutang lancar)

Hutang jangka pendek menurut Reeve (2010:53) adalah kewajiban yang akan dibayarkan dari aset lancar dan jatuh tempo dalam waktu singkat (biasanya dalam 1 tahun atau satu siklus akuntansi, mana yang lebih panjang).

2. Hutang jangka panjang (hutang tidak lancar)

Hutang jangka panjang menurut Kasmir (2010:34) adalah kewajiban perusahaan kepada pihak lain yang memiliki jangka waktu lebih dari 1 tahun.

2.1.3.3 Pengertian Rasio *Leverage*

Rasio *leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai dengan hutang. Penggunaan hutang yang terlalu tinggi akan membahayakan perusahaan karena perusahaan akan masuk dalam kategori *extreme leverage* (hutang ekstrem) yaitu perusahaan terjebak dalam tingkat hutang yang tinggi dan sulit untuk melepaskan beban hutang tersebut. Maka dari itu, sebaiknya perusahaan harus menyeimbangkan berapa

hutang yang layak diambil dan dari mana sumber-sumber yang dapat dipakai untuk membayar hutang (Fahmi, 2012).

Menurut Agus Sartono (2010:120) pengertian *leverage* adalah sebagai berikut:

“*Leverage* menunjukkan proporsi atas penggunaan hutang untuk membiayai investasinya”.

Menurut Harahap (2015:306) rasio *leverage* adalah sebagai berikut:

“*Leverage* menggambarkan hubungan antara hutang perusahaan terhadap modal maupun aset. Rasio ini dapat melihat seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh hutang atau pihak luar dengan kemampuan perusahaan yang digambarkan oleh modal (*equity*).”

Menurut Tierya (2012) tingkat hutang (*leverage*) adalah besar kecilnya kewajiban suatu perusahaan yang timbul dari transaksi pada waktu lalu dan harus dibayar dengan kas, barang dan jasa di waktu yang akan datang. Dalam hal ini hutang berbanding terbalik dengan laba sehingga jika hutang semakin besar maka laba akan semakin kecil dengan penambahan beban bunga. Terkait dengan pajak, semakin besar laba yang diperoleh maka akan semakin besar pula kewajiban pajaknya.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa *leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk melihat sejauh mana perusahaan dibiayai oleh hutang. Rasio *leverage* dapat dihitung dengan membandingkan total hutang (hutang jangka panjang dan jangka pendek) terhadap total aktiva perusahaan.

2.1.3.4 Tujuan dan Manfaat Rasio *Leverage*

Menurut Kasmir (2010:153) terdapat beberapa tujuan perusahaan dalam menggunakan rasio *leverage* di antaranya:

- “1. Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditor),
2. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga),
3. Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal,
4. Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, dan
5. Untuk menilai seberapa besar pengaruh hutang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.”

Sementara itu, manfaat rasio *leverage* menurut Kasmir (2010:154)

adalah:

- “1. Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya,
2. Untuk menganalisis kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga),
3. Untuk menganalisis keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal,
4. Untuk menganalisis seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, dan
5. Untuk menganalisis seberapa besar pengaruh hutang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.”

2.1.3.5 Jenis-jenis *Leverage*

Agus Sartono (2010:259) menyatakan bahwa dalam *leverage* disebutkan adanya operasi, biaya operasi tersebut dibagi ke dalam 2 (dua) kategori, di antaranya:

1. "Biaya tetap adalah biaya yang dalam jangka pendek tidak berubah karena variabilitas operasi (tingkat output yang dihasilkan) maupun penjualan,
2. Biaya variabel adalah biaya yang dalam jangka pendek berubah karena perubahan operasi perusahaan. Perubahan itu dalam hubungannya dengan perubahan unit yang diproduksi atau karena perubahan unit yang dijual."

Menurut Agus Sartono (2010), terdapat 3 (tiga) jenis *leverage*, di antaranya:

1. Leverage Operasi (*Operating Leverage*), apabila perusahaan memiliki biaya operasi tetap atau biaya modal tetap, maka dikatakan perusahaan menggunakan leverage dengan mengharapkan bahwa perubahan penjualan akan mengakibatkan perubahan laba sebelum bunga dan pajak yang lebih besar.
2. Leverage Finansial (*Financial Leverage*), penggunaan sumber dana yang memiliki beban tetap dengan harapan bahwa akan memberikan tambahan keuntungan yang lebih besar dari pada beban tetapnya sehingga akan meningkatkan keuntungan yang tersedia bagi pemegang saham.
3. Leverage Kombinasi (*Combined Leverage*), apabila perusahaan memiliki baik *operating leverage* maupun *financial leverage* dalam usaha untuk meningkatkan keuntungan bagi pemegang saham.

2.1.3.6 Pengukuran Rasio *Leverage*

Rasio leverage atau rasio solvabilitas mengukur sejauh mana sebuah perusahaan didanai oleh hutang. Menurut Rufaidah (2014:32) ada 5 (lima) cara penting dalam pengukuran tingkat solvabilitas secara menyeluruh:

1. *Debt to Asset Ratio* (DAR)

Debt to Asset Ratio (Rasio Hutang terhadap Total Aset) atau biasa disebut DAR menunjukkan berapa banyak dana pinjaman yang sudah dimanfaatkan untuk membiayai aset perusahaan. Rasio ini adalah rasio total hutang (jumlah kewajiban jangka pendek dan kewajiban jangka panjang) dan total aktiva (jumlah aktiva lancar, aktiva tetap, dan aktiva lainnya). Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$DAR = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}}$$

Keterangan:

- *Total Liabilities* : Total hutang

- *Total Assets* : Total aset

2. *Debt to Equity Ratio* (DER)

Debt to Equity Ratio (DER) merupakan perbandingan antara hutang lancar dan hutang jangka panjang dan jumlah seluruh aktiva yang diketahui (atau rasio yang menunjukkan berapa banyak hutang perusahaan dibandingkan dengan modal perusahaan). Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$DER = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}}$$

Keterangan:

- *Total Liabilities* : Total hutang

- *Total Equity* : Total ekuitas/modal

3. *Long-term Debt to Equity Ratio (LDER)*

Rasio ini menunjukkan seberapa banyak hutang jangka panjang perusahaan dibandingkan dengan modal perusahaan (rasio yang menunjukkan seberapa besar komposisi hutang jangka panjang perusahaan terhadap aset yang dimiliki perusahaan). Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$LDER = \frac{\text{Longterm Debt}}{\text{Total Equity}}$$

Keterangan:

- *Longterm Debt* : Hutang jangka panjang
- *Total Equity* : Total aset

4. *Times Interest Earned Ratio* atau *Coverage Ratio*

Time interest earned ratio, yaitu rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan memenuhi beban tetapnya berupa bunga dengan laba yang diperolehnya atau mengukur berapa kali besarnya laba bisa menutupi beban bunganya. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Coverage Ratio} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Interest Expense}}$$

Keterangan:

- *EBIT* : Laba sebelum bunga dan pajak
- *Interest Expense* : Beban bunga

5. *Fixed Charge Coverage* atau *Fixed Payment Coverage Ratio*

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi semua kewajiban tetapnya tepat waktu. Dengan kata lain, rasio ini mengukur kemampuan untuk melunasi hutang. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$FCC = \frac{(EBIT + \text{Fixed Charge Before Tax})}{(\text{Fixed Charge Before Tax} + \text{Interest Expense})}$$

Keterangan:

- *EBIT* : Laba sebelum bunga dan pajak
- *Fixed Charge Before Tax* : Biaya tetap sebelum pajak
- *Interest Expense* : Beban bunga

Dalam penelitian ini penulis menggunakan *Debt to Equity Ratio* atau sering dikenal DER. *Debt to equity ratio* merupakan salah satu rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat *financial leverage* (pengungkit hutang keuangan) terhadap *total shareholder equity*.

Menurut Fahmi (2012:128) *shareholder's equity* diperoleh dari total aset dikurangi total hutang. Dalam *debt to equity ratio* ini yang perlu dipahami bahwa, tidak ada batasan berapa *debt to equity ratio* yang aman bagi suatu perusahaan, namun untuk konservatif biasanya *debt to equity ratio* yang lewat dari 66% atau 2/3 sudah dianggap beresiko.

Menurut Harahap (2007) *debt to equity ratio* adalah rasio yang menggunakan hutang dan modal untuk mengukur besarnya rasio. Semakin tinggi *Debt to Equity Ratio* (DER) menunjukkan semakin rentang terhadap fluktuasi

kondisi perekonomian. Kasmir (2010:160) berpendapat bahwa *debt to equity ratio* untuk setiap perusahaan tentu berbeda-beda, 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 (Kasmir, 2010:160).

2.1.4 Intensitas Modal

2.1.4.1 Pengertian Modal

Menurut Bambang Riyanto (2010 : 127) modal diasumsikan sebagai dana yang digunakan untuk membiayai aktiva perusahaan.

Menurut Munawir (2010:19) dalam bukunya, modal adalah “...hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham), laba ditahan, atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya.”

Modal menurut Kamus Bahasa Indonesia dalam Soekarno (2010:1) didefinisikan sebagai uang pokok, atau uang yang dipakai sebagai induk untuk berniaga, melepas uang dan sebagainya.

2.1.4.2 Jenis-jenis Modal

Menurut Bambang Riyanto (2010 : 227) jenis-jenis modal terdiri dari:

1. Modal Asing / Hutang

Modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara di dalam perusahaan. Bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan hutang yang harus dibayar kembali pada saatnya.

Modal asing sering dibagi dalam 3 (tiga) golongan, yaitu:

- a. Modal Asing/ Hutang Jangka Pendek (*Short-term debt*), yaitu yang jangka waktunya pendek, kurang dari 1 (satu) tahun.
- b. Modal Asing/ Hutang Jangka Menengah (*Intermediate-term debt*), yaitu yang jangka waktunya antara 1 sampai 10 tahun.
- c. Modal Asing/ Hutang Jangka Panjang (*Long-term debt*), yaitu yang jangka waktunya lebih dari 10 tahun.

2. Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam dalam perusahaan untuk waktu tertentu. Modal sendiri yang berasal dari sumber intern ialah dalam bentuk keuntungan yang dihasilkan perusahaan, sedangkan yang berasal dari sumber ekstern ialah modal yang berasal dari pemilik perusahaan.

2.1.4.3 Pengertian Intensitas Modal

Intensitas modal merupakan rasio aktivitas investasi yang dilakukan perusahaan yang dikaitkan dengan investasi dalam bentuk aset tetap (intensitas modal) dan persediaan (intensitas persediaan). Rasio intensitas modal dapat menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan penjualan.

Steyn (2012) mendefinisikan intensitas modal sebagai berikut:

“Capital intensity refers to the amount of capital a business requires to generate on unit of revenue. It therefore gives an indication of the amount of plant, property, equipment, and other tangible assets required to produce a unit of sales”.

Sementara itu, intensitas modal didefinisikan oleh Noor et al., (2010:190) sebagai rasio antara aktiva tetap seperti peralatan, mesin dan berbagai properti terhadap total aktiva. Rasio ini menggambarkan seberapa besar aset perusahaan diinvestasikan dalam bentuk aktiva tetap. Selaras dengan pernyataan Hanum dan Zulaukha (2013), intensitas modal diukur dengan melihat seberapa besar aset tetap yang digunakan oleh perusahaan dibandingkan dengan jumlah aset yang dimiliki oleh perusahaan.

Menurut Sartono (2010) Intensitas modal merupakan rasio *fixed asset*, seperti peralatan pabrik, mesin dan berbagai properti, terhadap total aset. Rasio ini menggambarkan seberapa besar aset perusahaan diinvestasikan dalam bentuk

fixed asset (aktiva tetap). Perputaran total aktiva (*total asset turnover*) apabila dibalik akan menjadi intensitas modal.

Menurut Hassan Elmasr (2007:61) intensitas modal adalah:

“Capital intensity describes the amount of plant, property, equipment, inventory and other tangible or physical assets required to generate a unit of sales revenue”.

Menurut Syamsudin (2000) dalam Purnama (2013), rasio intensitas modal ini menunjukkan tingkat efisiensi penggunaan seluruh aktiva perusahaan di dalam menghasilkan volume penjualan tertentu. Semakin tinggi rasio intensitas modal berarti semakin efisien penggunaan keseluruhan aktiva di dalam menghasilkan penjualan.

Menurut Commanor dan Wilson (1967) dalam Wahyuningtyas (2014), rasio intensitas modal merupakan salah satu informasi yang penting bagi investor karena dapat menunjukkan tingkat efisiensi penggunaan modal yang telah ditanamkan. Salah satu indikator prospek suatu perusahaan di masa mendatang yang dapat digunakan untuk menilai suatu intensitas modal mencerminkan seberapa besar modal yang dibutuhkan untuk menghasilkan pendapatan dalam merebut pasar yang diinginkan oleh perusahaan. Semakin besar intensitas modal suatu perusahaan akan berdampak pada peningkatan penjualan yang ada di perusahaan sehingga akan berdampak secara langsung terhadap kinerja keuangan.

Rasio intensitas modal digunakan sebagai indikator *barrier to entry*. Semakin tinggi rasio ini semakin tidak menarik bagi pendatang baru untuk masuk industri karena dibutuhkan lebih banyak modal.

2.1.4.4 Pengukuran Intensitas Modal

Intensitas modal merupakan rasio yang sering dikaitkan dengan dua hal di antaranya investasi aset tetap (intensitas modal) dan persediaan (intensitas persediaan), berikut penjelasannya:

1. Intensitas Modal

Intensitas aset tetap (intensitas modal) merupakan seberapa besar proporsi aset tetap perusahaan dalam total aset yang dimiliki (Novitasai,2017).

$$\text{Intensitas Modal} = \frac{\text{Total Aset Tetap Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

2. Intensitas Persediaan

Intensitas persediaan merupakan bagian dari rasio intensitas modal yang merupakan aktivitas investasi yang dilakukan perusahaan yang dikaitkan dengan investasi dalam bentuk persediaan (Ardyansah,2014). Intensitas persediaan menggambarkan bagaimana perusahaan menginvestasikan kekayaan pada persediaan (Darmadi,2013).

$$\text{Intensitas Persediaan} = \frac{\text{Total Persediaan}}{\text{Total Aset}}$$

Penelitian ini menggunakan rumus intensitas modal dari sisi aset tetap karena penelitian mengenai agresivitas pajak umum menggunakan rumus perbandingan aset tetap dengan total aset.

2.1.5 Agresivitas Pajak

2.1.5.1 Konsep Dasar Perpajakan

a. Pengertian Pajak

Definisi atau pengertian pajak menurut Prof.Dr,Rochmat Soemitro,SH dalam buku Mardiasmo (2011:1) adalah sebagai berikut:

“Pajak adalah iuran kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum”.

Menurut Prof.Dr.P.J.A Adriani dalam Diana Sari (2013:34) adalah sebagai berikut:

“Pajak adalah iuran masyarakat kepada negara (yang dapat dipaksakan) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan umum (Undang-Undang) dengan tidak mendapat prestasi kembali yang langsung dapat ditunjuk dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran umum berhubung tugas negara untuk menyelenggarakan pemerintahan.”

Sedangkan menurut UU Republik Indonesia No.28 Pasal 1 (1) Tahun 2007 menjelaskan bahwa:

“Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh pribadi atau badan yang sifatnya memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapat timbal balik secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara untuk sebesar-besarnya kemakmuran rakyat”.

Adapun ciri-ciri yang melekat pada definisi pajak dalam buku Perpajakan Teori dan Kasus Siti Resmi (2014:2), yaitu:

1. “Pajak dipungut berdasarkan atau dengan kekuatan undang-undang serta aturan pelaksanaannya.
2. Dalam pembayaran pajak tidak dapat ditunjukkan adanya kontraprestasi individual oleh pemerintah.
3. Pajak dipungut oleh negara, baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.
4. Pajak diperuntukkan bagi pengeluaran-pengeluaran pemerintah yang bila dari pemasukannya masih terdapat surplus, digunakan untuk membiayai *public investment*.”

b. Fungsi Pajak

Terdapat dua fungsi pajak menurut Mardiasmo (2011:4) yaitu:

1. Fungsi anggaran (*budgetair*)

Pajak sebagai sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran-pengeluarannya.

2. Fungsi mengatur (*regurelend*)

Pajak sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi.

c. Sistem Pemungutan Pajak

Menurut Mardiasmo (2011:7) sistem pemungutan pajak terdiri dari”

1. *Official Assesment System* adalah sistem pemungutan yang memberi

wewenang kepada pemerintah (fiskus) untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak. Ciri-cirinya:

- a. Wewenang untuk menentukan besarnya pajak terutang ada pada fiskus;
- b. Wajib pajak bersifat pasif;

- c. Utang pajak timbul setelah dikeluarkan surat ketetapan pajak oleh fiskus.
2. *Self Assesment System* adalah suatu sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada Wajib Pajak untuk menentukan sendiri besarnya pajak yang terutang. Ciri-cirinya:
 - a. Wewenang untuk menentukan besarnya pajak terutang ada pada Wajib Pajak Sendiri;
 - b. Wajib pajak aktif, mulai dari menghitung, menyetor dan melaporkan sendiri pajak yang terutang;
 - c. Fiskus tidak ikut campur dan hanya mengawasi.
 3. *With Holding System* adalah suatu sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga (bukan fiskus dan bukan wajib pajak yang bersangkutan) untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak. Ciri-cirinya adalah wewenang menentukan besarnya pajak yang terutang ada pada pihak ketiga, pihak selain fiskus dan wajib pajak.

d. Syarat Pemungutan Pajak

Syarat pemungutan pajak yang harus dipenuhi agar pemungutan pajak tidak menimbulkan hambatan atau perlawanan menurut Mardiasmo (2011:4) adalah sebagai berikut:

1. “Pemungutan pajak harus adil (Syarat Keadilan)
Sesuai dengan tujuan hukum yakni tercapainya keadilan, undang-undang dan pelaksanaan pemungutan harus adil. Adil dalam perundang-undangan

di antaranya mengenakan pajak secara umum dan merata, serta disesuaikan dengan kemampuan masing-masing. Sedangkan adil dalam pelaksanaannya yakni dengan memberikan hak bagi Wajib Pajak untuk mengajukan keberatan, penundaan dalam pembayaran dan mengajukan banding kepada Majelis Pertimbangan Pajak.

2. Pemungutan pajak harus berdasarkan undang-undang (Syarat Yuridis)
Pajak diatur dalam UUD 1945 pasal 23 ayat 2. Hal ini memberikan jaminan hukum untuk menyatakan keadilan, baik bagi negaranya maupun warganya.
3. Tidak mengganggu perekonomian (Syarat Ekonomis)
Pemungutan tidak boleh mengganggu kelancaran kegiatan produksi maupun perdagangan, sehingga tidak menimbulkan kelesuan perekonomian masyarakat.
4. Pemungutan pajak harus efisien (Syarat Finansial)
Sesuai fungsi budgeter, biaya pemungutan pajak harus dapat ditekan sehingga lebih rendah dari hasil pemungutannya.
5. Sistem pemungutan pajak harus sederhana
Sistem pemungutan yang sederhana akan memudahkan dan mendorong masyarakat dalam memenuhi kewajiban perpajakannya.”

e. Hambatan Pemungutan Pajak

Menurut Mardiasmo (2011:10) hambatan terhadap pemungutan pajak dapat dikelompokkan menjadi:

1. “Perlawanan pasif
Masyarakat enggan (pasif) membayar pajak, yang dapat disebabkan antara lain:
 - a. Perkembangan intelektual dan moral masyarakat.
 - b. Sistem perpajakan yang (mungkin) sulit dipahami masyarakat.
 - c. Sistem kontrol tidak dapat dilakukan atau dilaksanakan dengan baik.
2. Perlawanan aktif meliputi semua usaha dan perbuatan yang dilakukan oleh wajib pajak dengan tujuan untuk menghindari pajak. Bentuknya antara lain:
 - a. *Tax avoidance*, usaha meringankan beban pajak dengan tidak melanggar undang-undang;
 - b. *Tax evasion*, usaha meringankan beban pajak dengan cara melanggar undang-undang (menggelapkan pajak).”

f. Tarif Pajak

Menurut Mardiasmo (2011:11) ada 4 (empat) macam tarif pajak di antaranya:

1. “Tarif sebanding/proporsional
Tarif berupa persentase yang tetap, terhadap berapapun jumlah yang dikenakan pajak sehingga besarnya pajak yang terutang proporsional terhadap besarnya nilai yang dikenakan pajak.
Contoh: Untuk penyerahan Barang Kena Pajak di dalam daerah pabean akan dikenakan Pajak Pertambahan Nilai sebesar 10%.
2. Tarif tetap
Tarif berupa jumlah yang tetap (sama) terhadap berapapun jumlah yang dikenakan pajak sehingga besarnya pajak yang terutang tetap.
Contoh: Besarnya tarif Bea Materai untuk sek dan bilyet giro nilai nominal berapapun adalah Rp.3000,-.
3. Tarif progresif
Persentase tarif yang digunakan semakin besar bila jumlah yang dikenakan pajak semakin besar.
Contoh: Pasal 17 UU Pajak Penghasilan untuk Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri.
4. Tarif regresif
Persentase tarif yang digunakan semakin kecil bila jumlah yang dikenakan pajak semakin besar.”

2.1.5.2 Dasar Pengenaan Pajak dan Tarif Pajak Penghasilan Wajib Pajak

Badan berdasarkan UU No.36 Tahun 2008

Untuk Wajib Pajak dalam negeri dan Bentuk Usaha Tetap (BUT), yang menjadi dasar pengenaan pajak untuk pajak penghasilan terutang adalah Penghasilan Kena Pajak. Sedangkan untuk Wajib Pajak luar negeri adalah penghasilan bruto. Besarnya Penghasilan Kena Pajak untuk Wajib Pajak badan dihitung sebesar penghasilan neto. Secara singkat, penghasilan kena pajak wajib pajak badan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Penghasilan kena pajak (WP Badan)} = \text{Penghasilan Neto}$$

Penghitungan besarnya penghasilan neto bagi wajib pajak dalam negeri dan bentuk usaha tetap dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1. Menghitung penghasilan kena pajak menggunakan pembukuan

Untuk wajib pajak badan besarnya penghasilan kena pajak sama dengan penghasilan neto, yaitu penghasilan bruto dikurangi dengan biaya-biaya yang diperkenankan oleh undang-undang PPh.

Penghasilan kena pajak (WP Badan) = penghasilan neto = penghasilan bruto – biaya yang diperkenankan UU PPh
--

2. Menghitung penghasilan kena pajak menggunakan norma perhitungan penghasilan neto

Dalam menghitung penghasilan kena pajak wajib pajak menggunakan norma penghitungan penghasilan neto, besarnya penghasilan neto sama besarnya dengan besarnya (persentase) norma penghitungan penghasilan neto dikalikan dengan jumlah peredaran usaha.

Berdasarkan UU No.36 tahun 2008, tarif pajak yang ditetapkan atas penghasilan kena pajak bagi Wajib Pajak badan dalam negeri dan bentuk usaha tetap adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Tarif Pajak Penghasilan Wajib Pajak Badan Dalam Negeri

Tahun	Tarif Pajak
2009	28%
2010 sampai sekarang	25%

Sumber: UU No.36 tahun 2008

2.1.5.3 Pengertian Agresivitas Pajak

Agresivitas pajak merupakan hal yang sangat umum terjadi di kalangan perusahaan-perusahaan besar di seluruh dunia. Tindakan ini bertujuan untuk meminimalkan besarnya biaya pajak dari biaya pajak yang telah diperkirakan, atau dapat disimpulkan dengan usaha untuk mengurangi biaya pajak. Agresivitas pajak adalah strategi perusahaan yang tidak sesuai dengan harapan masyarakat (Christensen dan Murphy, 2004 dalam Jesicca ,2014).

Definisi tindakan agresivitas pajak menurut Frank et al (2009) dalam Kartikasari dan Martani (2010) adalah:

“...suatu tindakan yang bertujuan untuk menurunkan laba kena pajak melalui perencanaan pajak baik menggunakan cara yang tergolong atau tidak tergolong *tax evasion*. Walau tidak semua tindakan yang dilakukan melanggar peraturan, namun semakin banyak celah yang digunakan perusahaan maka perusahaan tersebut dianggap semakin agresif”.

Menurut Balakrishnan, et al. (2011) dalam Novitasari (2017), agresivitas pajak merupakan suatu tindakan untuk mengurangi penghasilan kena pajaknya melalui perencanaan pajak baik secara legal maupun ilegal guna mengecilkan beban pajaknya. Karena bagi perusahaan dengan beban pajak yang tinggi akan mengurangi keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Chen et al. (2010) dalam Boussaidi (2015), mendefinisikan agresivitas pajak sebagai berikut:

“Tax aggressiveness is defined as the effort of the company to minimize tax payments using aggressive tax planning activities and tax

avoidance. Tax aggressiveness refers to the tax planning activities, which may be legal, illegal or fall into a grey area”.

Dari kutipan diatas dijelaskan bahwa agresivitas merupakan upaya perusahaan untuk meminimalkan pembayaran pajak dengan menggunakan kegiatan perencanaan pajak agresif dan penghindaran pajak. Selain itu, agresivitas pajak mengacu pada kegiatan perencanaan pajak yang mungkin legal, ilegal, atau jatuh ke area abu-abu.

2.1.5.4 Pengukuran Agresivitas Pajak

Menurut Kartikasari dan Martani (2010) agresivitas pajak dapat diukur dengan menggunakan 5 (lima) pengukuran, di antaranya:

Tabel 2.1
Pengukuran Agresivitas Pajak

No	Pengukuran	Cara Perhitungan
1.	ETR	$ETR_{it} = \frac{Total\ Tax\ Expense_{it}}{Pretax\ Income_{it}}$
2.	Cash ETR	$CETR_{it} = \frac{Cash\ Tax\ Paid_{it}}{Pretax\ Income_{it}}$
3.	Book Tax Differences Manzon-Plesko	$BTD_MP_{it} = \frac{Y_{it}^S - Y_{it}^T}{Total\ asset_{it-1}}$
4.	Book Tax Differences Desai-Dharmapala	$BTD_DD_{it} = \beta_1 TA_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}$
5.	Tax Planning	$TAXPLAN_{it} = \frac{\sum_{t-2}^t [PTI * 28\% - Current\ portion\ of\ total\ tax\ expense]:3}{Ending\ asset_t}$

Sumber: Kartikasari dan Martani, 2010

Dalam penelitian ini, penulis akan menggunakan ETR sebagai indikator agresivitas pajak. Richardson dan Lanis (2012) dalam penelitiannya menggunakan ETR untuk mengukur agresivitas pajak dengan alasan beberapa penelitian sebelumnya banyak menggunakan ETR untuk mengukur agresivitas pajak. Semakin rendah nilai ETR mengindikasikan adanya agresivitas pajak dalam perusahaan. ETR digunakan karena dianggap dapat merefleksikan perbedaan tetap antara perhitungan laba buku dengan laba fiskal (Frank et al., 2009 dalam Kartikasari dan Martani, 2010)

2.1.5.5 *Effective Tax Rate (ETR)*

Tarif pajak efektif atau *effective tax rate* pada dasarnya adalah sebuah persentase besaran tarif pajak yang ditanggung oleh perusahaan. Tarif pajak efektif perusahaan sering digunakan oleh investor, manajer dan pemegang saham sebagai instrumen untuk membuat kesimpulan tentang sistem pajak perusahaan karena tarif pajak efektif memberikan statistik ringkasan yang mudah digunakan dari efek kumulatif berbagai insentif pajak dan perubahan tarif pajak perusahaan (Kern dan Morris, 1992 dalam Mourikis, 2016).

Effective tax rate (ETR) adalah tingkat pajak efektif perusahaan yang dapat dihitung dari beban pajak penghasilan (beban pajak kini) yang kemudian dibagi dengan laba sebelum pajak (Halperin, 2005 dalam Wulandari, 2016). Tarif Pajak Efektif pada dasarnya menilai kinerja pajak perusahaan. Jadi, ini adalah ukuran terbaik untuk mengevaluasi beban pajak perusahaan yang sebenarnya (Noor et al., 2010).

Menurut Richardson dan Lanis (2007) dalam Hanum (2013), tarif pajak efektif adalah perbandingan antara pajak riil yang kita bayar dengan laba komersial sebelum pajak. Tarif pajak efektif digunakan untuk mengukur dampak perubahan kebijakan perpajakan atas beban pajak perusahaan. Dengan adanya tarif pajak efektif, maka perusahaan akan mendapatkan gambaran secara riil bagaimana usaha manajemen pajak perusahaan dalam menekan kewajiban pajak perusahaan.

Pricewater Coopers (PWC) (2011) merumuskan tarif pajak efektif sebagai pajak penghasilan terhutang dibagi dengan laba perusahaan sebelum pajak penghasilan. Sementara itu Xing dan Shunjun (2007) dalam Hanum (2013) mendefinisikan tarif pajak efektif sebagai rasio (dalam persentase) dari pajak yang dibayarkan perusahaan berdasarkan total laba sebelum pajak penghasilan akuntansi sehingga dapat mengetahui seberapa besar persentase perubahan membayar pajak sebenarnya terhadap laba komersial yang diperoleh perusahaan. Rumus untuk menghitung ETR menurut Hidayanti dan Laksito (2013) adalah sebagai berikut:

$$ETR = \frac{\text{Total Tax Expense}}{\text{Pretax Income}}$$

2.1.6 Penelitian Terdahulu

Adapun hasil–hasil sebelumnya dari penelitian terdahulu mengenai topik yang berkaitan dengan penelitian ini dapat dilihat dalam tabel 2.3 yaitu sebagai berikut :

Tabel 2.3
Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Hasil penelitian	Perbedaan
1.	Rohaya Md Noor, Nur Syazwani M. Fadzillah dan Noe'Azam Mastuki (2010)	<i>Corporate Tax Planning: A Study On Corporate Effective Tax Rates of Malaysian Listed Companies.</i>	<i>Size, ROA, leverage, capital intensity dan inventory intensity secara parsial berpengaruh signifikan terhadap ETR.</i>	Noor et al. melakukan penelitian pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Malaysia pada tahun 1993-2000, sementara pada penelitian ini menggunakan perusahaan manufaktur subsektor <i>food and beverage</i> yang terdapat di BEI periode 2012-2016.
2.	Krisnata Dwi Suyanto dan Supramono	Likuiditas, Leverage, Komisaris	Likuiditas tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak,	Penelitian dilakukan pada perusahaan

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Hasil penelitian	Perbedaan
	(2012)	Independen, dan Manajemen Laba Terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan	komisaris independen berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak, sementara leverage dan manajemen laba berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak	manufaktur tahun 2006-2010 sementara penelitian ini dilakukan pada perusahaan food and beverage pada periode 2012-2016.
3.	Danis Ardyansah dan Zulaikha (2014)	Pengaruh <i>Size, Leverage, Profitability, Capital Intensity Ratio</i> dan Komisaris Independen Terhadap <i>Effective Tax Rate</i>	Ukuran perusahaan dan komisaris independen berpengaruh signifikan terhadap tarif pajak efektif, sementara profitabilitas, <i>leverage</i> , dan intensitas modal tidak berpengaruh signifikan terhadap tarif pajak efektif.	Jumlah populasi dalam penelitian Ardyansah adalah selama 2 tahun sedangkan penulis menggunakan populasi selama 5 tahun.
4.	Ardisamartha dan Noviari (2015)	Pengaruh Likuiditas, Leverage, Intensitas Persediaan, dan Intensitas Aset Tetap Pada Tingkat Agresivitas	Likuiditas dan intensitas persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat agresivitas pajak, sementara leverage dan intensitas aset tetap tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat	Ardisamartha menggunakan <i>debt to total assets</i> sebagai indikator <i>leverage</i> , sementara penelitian ini menggunakan <i>debt to equity</i> sebagai

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Hasil penelitian	Perbedaan
		Wajib Pajak Badan	agresivitas wajib pajak badan.	indikator <i>leverage</i> .
5.	Tiaras dan Wijaya (2015)	Pengaruh Likuiditas, Leverage, Manajemen Laba, Komisaris Independen dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak	Likuiditas, Leverage, dan komisaris independen tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak, sementara manajemen laba dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap agresivitas pajak.	Penelitian Tiaras menggunakan <i>debt to total assets</i> sebagai indikator <i>leverage</i> , sementara penelitian ini menggunakan <i>debt to equity</i> sebagai indikator <i>leverage</i> .
6.	Luke dan Zulaikha (2016)	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak	CSR dan Intensitas persediaan berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak, sementara ROA dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.	Luke melakukan penelitian pada seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode tahun 2012-2014 sedangkan penelitian ini menggunakan perusahaan manufaktur subsektor <i>food and</i>

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Hasil penelitian	Perbedaan
				<i>beverage</i> tahun 2012-2016.
7.	Scania Evana Putri (2016)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, <i>Return On Asset</i> (ROA), <i>Leverage</i> dan Intensitas Modal Terhadap Tarif Pajak Efektif	Ukuran perusahaan, <i>leverage</i> , dan intensitas modal berpengaruh signifikan terhadap tarif pajak efektif, sementara profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap tarif pajak efektif.	Scania melakukan penelitian pada perusahaan transportasi sedangkan penelitian ini menggunakan perusahaan manufaktur subsektor <i>food and beverage</i> .
8.	Napitu dan Kurniawan (2016)	Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak	CSR tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak, sementara profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak	Napitu melakukan penelitian pada seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode tahun 2012-2014 sedangkan penelitian ini menggunakan perusahaan manufaktur subsektor <i>food and beverage</i> tahun

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Hasil penelitian	Perbedaan
				2012-2016.
9.	Djeni Indrajati W, dkk (2017)	Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak	Leverage, likuiditas, capital intensity, dan komisaris independen berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.	Indrajati melakukan penelitian pada seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode tahun 2013-2015 sedangkan penelitian ini menggunakan perusahaan manufaktur subsektor <i>food and beverage</i> tahun 2012-2016.

Sumber: data diolah

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak

Profitabilitas perusahaan yang tinggi menandakan bahwa perusahaan memiliki kinerja keuangan yang baik, sehingga investor pun akan tertarik untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut (Sudiarta, 2017). Menurut Islahuddin (2015) *shareholders* yang sudah menanamkan dananya di perusahaan dengan

sendirinya akan berusaha melakukan pengawasan terhadap aktivitas perusahaan tersebut.

Dalam hubungan keagenan, manajer sebagai pihak yang memiliki akses langsung terhadap informasi perusahaan, memiliki asimetris informasi terhadap pihak eksternal perusahaan, seperti kreditor dan investor. Strategi yang dilakukan untuk meminimumkan asimetri informasi, adalah dengan meningkatkan pengawasan terhadap pengelolaan perusahaan untuk memastikan bahwa pengelolaan dilakukan dengan penuh tanggung jawab terhadap peraturan dan ketentuan yang berlaku (Dinah dan Darsono, 2017). Menurut Indriawati (2017), pengawasan yang semakin ketat dari para investor dapat mendorong manajemen untuk mematuhi peraturan perpajakan yang berlaku dan menekan tindakan agresivitas pajak.

Uraian di atas didukung dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Luke dan Zulaikha (2016) dan Napitu dan Kurniawan (2016) yang menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap tindakan agresivitas pajak perusahaan.

2.2.2 Pengaruh *Leverage* Terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan teori keagenan, hutang dapat digunakan oleh manajer untuk menekan biaya pajak perusahaan dengan memanfaatkan biaya bunga dari hutang tersebut. Pada peraturan perpajakan pasal 6 ayat 1 UU No.36 tahun 2008 tentang PPh, bunga pinjaman merupakan biaya yang dapat dikurangkan (*deductible*

expense) terhadap penghasilan kena pajak. Beban bunga yang bersifat *deductible* akan menyebabkan laba kena pajak perusahaan menjadi berkurang.

Secara logika, semakin besar nilai dari rasio *leverage*, artinya semakin meningkat pula jumlah pendanaan yang berasal dari hutang pihak ketiga yang digunakan perusahaan. Hal ini dapat menyebabkan meningkatnya biaya bunga yang disebabkan dari utang tersebut. Biaya bunga yang meningkat dapat menyebabkan pajak yang ditanggung perusahaan menjadi berkurang (Kurniasih dan Sari, 2013). Rahmawati (2017) menyatakan bahwa diperkirakan Wajib Pajak cenderung menggunakan *leverage* yang tinggi untuk dapat meminimalisasi pajak yang harus dibayarkan. Penelitian Ozkan (2001) dalam Agustina (2016) menyatakan bahwa perusahaan yang memiliki kewajiban pajak tinggi akan memilih untuk berutang agar mengurangi pajak. Jika dengan sengaja perusahaan berutang untuk mengurangi beban pajak, maka dapat disebutkan bahwa perusahaan tersebut agresif terhadap pajaknya.

Pernyataan tersebut sejalan dengan pendapat dari Noor, et al.,(2010) yang menyebutkan bahwa perusahaan dengan jumlah utang yang lebih banyak memiliki nilai *effective tax rate* (ETR) yang lebih rendah dan agresivitas pajak akan meningkat karena pengeluaran biaya bunga akan mengurangi biaya pajak yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Uraian diatas didukung dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Suyanto dan Supramono (2012) dan Djeni Indrajati (2017) yang menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap agresivitas pajak perusahaan.

2.2.3 Pengaruh Intensitas Modal Terhadap Agresivitas Pajak

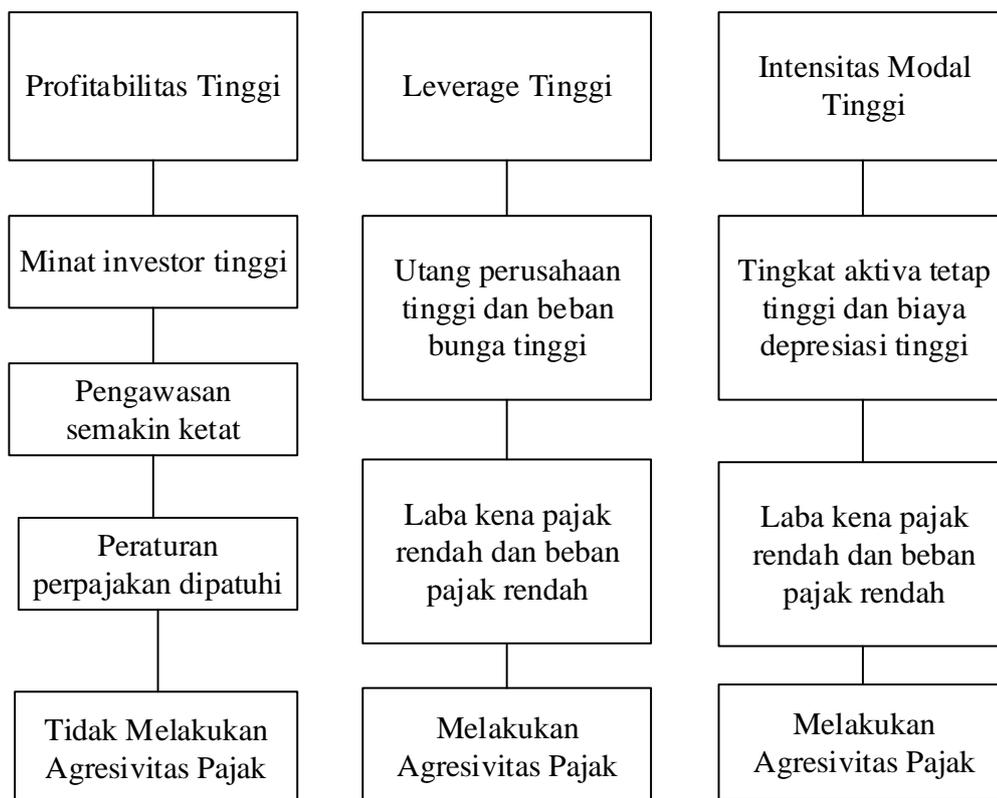
Intensitas modal sering dikaitkan dengan seberapa besar aktiva tetap atau persediaan yang dimiliki perusahaan. Rodriguez & Arias (dalam Ardyasah,2014) menyebutkan bahwa aktiva tetap yang dimiliki perusahaan memungkinkan perusahaan untuk memotong pajak akibat depresiasi dari aktiva tetap setiap tahunnya. Menurut Ardyansah (2014) hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat aktiva tetap yang tinggi memiliki beban pajak yang lebih rendah dibandingkan perusahaan yang mempunyai aktiva rendah.

Menurut Mulyani dkk. (2013) pemilihan investasi dalam bentuk aset ataupun modal terkait perpajakan adalah dalam hal depresiasi. Perusahaan yang memutuskan untuk berinvestasi dalam bentuk aset tetap menjadikan biaya penyusutan sebagai biaya yang dapat dikurangkan dari penghasilan atau bersifat *deductible expense*. Biaya penyusutan yang bersifat *deductible* menyebabkan laba kena pajak perusahaan menjadi berkurang yang pada akhirnya mengurangi jumlah pajak yang harus dibayar perusahaan.

Melalui intensitas modal, perusahaan dapat melakukan agresivitas pajak, dengan cara memperbanyak modal perusahaan berupa aktiva tetap agar timbul biaya penyusutan aktiva tetap yang lebih besar sehingga dapat dikurangkan sebagai pengurang jumlah pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan (Rahmawati, 2016).

Uraian diatas didukung dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Indrajati (2017) yang menyatakan bahwa intensitas modal berpengaruh terhadap agresivitas pajak perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas maka kerangka pemikiran untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

H₁ : Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.

H₂ : *Leverage* berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.

H₃ : Intensitas modal berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.