

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

#### 2.1 Kajian Pustaka

##### 2.1.1 Asimetri Informasi

###### 2.1.1.1 Pengertian Asimetri Informasi

Pengertian asimetri informasi menurut Scoot (2009:105) sebagai berikut :

*“Frequently, one type of participant in the market (sellers, for example) will know something about the assets being traded the other type of participant (buyers) does not know. When this situation exists, the market is said to be characterized by information asymmetry.”*

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa, asimetri informasi merupakan salah satu pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut memiliki keunggulan dan kelebihan informasi mengenai aset yang diperdagangkan dibandingkan dengan pihak lain.

Menurut Jogiyanto (2010:387) pengertian asimetri informasi, yaitu: “Asimetri informasi adalah kondisi yang menunjukkan sebagian investor mempunyai informasi dan yang lainnya tidak memiliki.”

Menurut Mamduh M. Hanafi (2014:217) :

“Konsep signaling dan asimetri informasi berkaitan erat, teori asimetri mengatakan bahwa pihak-pihak yang berkaitan dengan perusahaan tidak mempunyai informasi yang sama mengenai prospek dan risiko perusahaan, pihak tertentu mempunyai informasi lebih baik dibandingkan dengan pihak luar.”

Dalam hal perpajakan, asimetri informasi terjadi antara pemungut pajak dengan pembayar pajak (manajemen perusahaan) yang disebabkan oleh kepentingan laba perusahaan Fiskus berharap adanya pemasukan sebesar-besarnya dari pemungutan pajak, sementara dari pihak manajemen berpandangan bahwa perusahaan harus menghasilkan laba yang cukup signifikan dengan beban pajak yang rendah. Dua sudut pandang berbeda inilah menyebabkan konflik antar fiskus sebagai pemungut pajak dengan pihak manajemen perusahaan sebagai pembayar pajak (Prakosa, 2014).

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa asimetri informasi merupakan suatu keadaan dimana salah satu pihak memiliki akses informasi yang lebih unggul atas prospek perusahaan yang tidak dimiliki oleh pihak luar perusahaan.

### **2.1.1.2 Jenis-jenis Asimetri Informasi**

Scott membagi asimetri informasi menjadi dua jenis berdasarkan bagaimana suatu pihak memiliki informasi yang lebih unggul dari pada pihak lainnya.

Menurut Scott (2009:13-15), dua jenis asimetri informasi yaitu:

#### *1. Adverse Selection*

*“Adverse selection is a type of information asymmetry whereby one or more parties to a business transaction, or potential transaction, have an information advantage over other parties.”*

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa *adverse selection* adalah jenis informasi yang diperoleh dimana satu atau lebih pihak dalam suatu transaksi bisnis, atau transaksi potensial memiliki keunggulan informasi melalui pihak lain. *Adverse selection* terjadi karena beberapa orang seperti manajer perusahaan dan para pihak dalam (*insiders*) lainnya

mengetahui kondisi terkini dan prospek ke depan suatu perusahaan daripada para investor luar.

## 2. *Moral Hazard*

*“Moral hazard is a type of information asymmetry whereby one or more parties to a business transaction, or potential transaction, can observe their actions in fulfillment of the transaction but other parties cannot”.*

Berdasarkan pernyataan di atas, *moral hazard* adalah jenis informasi dimana satu atau lebih pihak dalam suatu transaksi bisnis, atau transaksi potensial, dapat mengamati tindakan mereka dalam pemenuhan transaksi tetapi pihak lain tidak bisa. *Moral hazard* dapat terjadi karena adanya pemisahan kepemilikan dan pengendalian yang merupakan karakteristik kebanyakan perusahaan besar.

### 2.1.2 **Komisaris Independen**

#### 2.1.2.1 **Pengertian Dewan Komisaris**

Menurut Undang-undang Nomor 40 tahun 2007 pasal 1 angka 6 tentang Perseroan Terbatas, Dewan Komisaris adalah: “... organ perseroan yang bertugas melakukan pengawasan secara umum dan/atau khusus sesuai dengan anggaran dasar serta memberi nasihat kepada direksi.”

Dewan Komisaris bertanggung jawab atas pengawasan perseroan sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 108 ayat (1) UUPM yaitu dalam hal melakukan pengawasan atas kebijakan pengurusan, jalannya pengurusan pada umumnya, baik mengenai perseroan maupun usaha perseroan, dan memberi nasehat kepada direksi. Setiap anggota dewan komisaris wajib dengan itikad baik, kehati-hatian, dan bertanggung jawab dalam menjalankan tugas pengawasan dan pemberian nasehat kepada direksi untuk kepentingan perseroan dan sesuai dengan maksud dan tujuan perseroan. Kemudian setiap anggota dewan komisaris ikut bertanggung jawab secara pribadi atas kerugian perseroan, apabila yang

bersangkutan bersalah atau lalai menjalankan tugasnya. Jika dewan komisaris terdiri atas 2 (dua) anggota dewan komisaris atau lebih, maka tanggung jawab sebagaimana dimaksud diatas, berlaku secara tanggung renteng bagi setiap anggota dewan komisaris (Pasal 114 ayat (3) UUPT). Namun, dewan komisaris tidak dapat dipertanggung jawabkan atas kerugian sebagaimana dimaksud pada ayat Pasal 114 ayat (3) UUPT apabila dapat membuktikan:

1. Telah melakukan pengawasan dengan itikad baik dan kehati-hatian untuk kepentingan Perseroan dan sesuai dengan maksud dan tujuan Perseroan;
2. Tidak mempunyai kepentingan pribadi baik langsung maupun tidak langsung atas tindakan pengurusan Direksi yang mengakibatkan kerugian; dan
3. Telah memberikan nasehat kepada Direksi untuk mencegah timbul atau berlanjutnya kerugian tersebut.

Dewan komisaris diukur dengan menggunakan jumlah total anggota dewan komisaris, baik yang berasal dari internal perusahaan maupun dari eksternal perusahaan sampel. Skala data adalah rasio. (Afnan, 2014). Dewan komisaris dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\sum \text{Dewan Komisaris}$$

### 2.1.2.2 Prinsip-prinsip Dewan Komisaris

Menurut UU PT, Dewan komisaris adalah organ perseroan yang bertugas melakukan pengawasan secara umum dan/atau khusus sesuai dengan anggaran dasar serta memberi nasihat kepada direksi.

Pasal 114 ayat (3) UUPT, Agar pelaksanaan tugas Dewan Komisaris dapat berjalan secara efektif, perlu dipenuhi prinsip-prinsip berikut:

- a. Komposisi Dewan Komisaris harus memungkinkan pengambilan keputusan secara efektif, tepat dan cepat, serta dapat bertindak independen.
- b. Anggota Dewan Komisaris harus profesional, yaitu berintegritas dan memiliki kemampuan sehingga dapat menjalankan fungsinya dengan baik termasuk memastikan bahwa Direksi telah memperhatikan kepentingan semua pemangku kepentingan.
- c. Fungsi pengawasan dan pemberian nasihat Dewan Komisaris mencakup tindakan pencegahan, perbaikan, sampai kepada pemberhentian sementara.

### **2.1.2.3 Pengertian Komisaris Independen**

Antonius Alijoyo dan Zaini Subarto (2004:49) Komisaris Independen adalah sebagai berikut:

“Komisaris Independen merupakan komisaris yang tidak ada hubungan keluarga atau hubungan bisnis dengan direksi maupun pemegang saham. Pada dasarnya dewan komisaris terdiri dari pihak yang berasal dari luar perusahaan yang dikenal sebagai komisaris independen dan komisaris yang terafiliasi, dalam pengertian independen disini adalah mereka diharapkan mampu melaksanakan tugas-tugasnya secara independen, semata-mata demi kepentingan perusahaan, dan terlepas dari pengaruh berbagai pihak yang memiliki kepentingan yang dapat berbenturan dengan kepentingan perusahaan.”

Komisaris Independen menurut Agoes dan I Cenik Ardana (2014:110) adalah sebagai berikut :

“Komisaris dan direktur independen adalah seseorang yang ditunjuk untuk mewakili pemegang saham independen (pemegang saham minoritas) dan pihak yang ditunjuk tidak dalam kapasitas mewakili pihak mana pun dan semata-mata ditunjuk berdasarkan latar belakang pengetahuan, pengalaman

dan keahlian profesional yang dimilikinya untuk sepenuhnya menjalankan tugas demi kepentingan perusahaan”.

Menurut Bapepam dan LK Nomor IX.1.5 adalah sebagai berikut:

“Komisaris independen adalah anggota komisaris yang berasal dari luar emiten atau perusahaan publik, tidak mempunyai saham (baik langsung maupun tidak langsung) pada emiten atau perusahaan publik, tidak mempunyai hubungan afiliasi dengan emiten atau perusahaan publik dan tidak memiliki hubungan usaha (baik langsung maupun tidak langsung) yang berkaitan dengan kegiatan usaha emiten atau perusahaan.”

Berdasarkan ketiga definisi di atas menunjukkan bahwa komisaris independen merupakan anggota dewan komisaris yang tidak terafiliasi dengan manajemen, pemegang saham, dan anggota dewan komisaris lainnya.

#### **2.1.2.4 Tugas Komisaris Independen**

Sebagai sebuah organ dalam perusahaan, dewan komisaris berdasarkan Pasal 108 ayat (1) UUPT memiliki tugas pokok yaitu :

1. Melakukan pengawasan atas kebijakan pengurusan, jalannya pengurusan pada umumnya baik mengenai perseroan maupun usaha perseroan;
2. Memberikan nasihat kepada Direksi untuk kepentingan perseroan. Dewan komisaris diwajibkan untuk :
  - a. membuat risalah rapat Dewan Komisaris dan menyimpan salinannya;
  - b. melaporkan kepada Perseroan mengenai kepemilikan sahamnya dan/atau keluarganya pada Perseroan tersebut dan Perseroan lain;
  - c. memberikan laporan tentang tugas pengawasan yang telah dilakukan selama tahun buku yang baru lampau kepada RUPS.

#### **2.1.2.5 Metode Pengukuran Komisaris Independen**

Komisaris independen diukur dengan menggunakan proporsi komisaris independen yaitu persentase perbandingan antara jumlah komisaris independen dengan jumlah anggota dewan komisaris lainnya yang memegang peranan dalam

pengawasan manajemen perusahaan (Maharani dan Suardana, 2014). Proporsi komisaris independen dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Proporsi Komisaris Independen} = \frac{\text{Jumlah Komisaris Independen}}{\text{Dewan Komisaris}} \times 100\%$$

Menurut Tita Djuitaningsih (2012), metode pengukuran komisaris independen adalah sebagai berikut:

$$\text{Komisaris Independen} = \frac{\text{Jumlah Anggota Komisaris Independen}}{\text{Total Anggota Dewan Komisaris}} \times 100\%$$

Menurut Antonius Alijoyo dan Zaini Subarto (2004:49), metode pengukuran komisaris independen adalah sebagai berikut:

$$\text{Proporsi Komisaris Independen} = \frac{\text{Jumlah Komisaris Independen}}{\sum \text{Dewan Komisaris}} \times 100\%$$

Rumus diatas berfungsi untuk mengetahui presentase proporsi dewan komisaris independen dengan membandingkan antara jumlah anggota komisaris independen dengan jumlah total anggota dewan komisaris. Peraturan Bapepam-LK Nomor IX.1.5 jumlah komisaris independen wajib mewakili sedikitnya 30% dari jumlah komisaris dalam dewan komisaris, dengan makin banyak anggota dewan komisaris independen maka proses pengawasan yang dilakukan dewan ini makin berkualitas dengan makin banyaknya pihak independen dalam perusahaan yang menuntut adanya transparansi dalam pelaporan keuangan perusahaan.

Menurut Haniffa dan Cooke (2002) apabila jumlah komisaris independen di suatu perusahaan semakin besar atau dominan, maka dapat memberikan power kepada dewan komisaris untuk meningkatkan kualitas pengungkapan informasi perusahaan. Komposisi dewan komisaris independen yang semakin besar dapat mendorong dewan komisaris untuk bertindak objektif dan mampu melindungi seluruh *stakeholders* perusahaan. Komisaris independen diperlukan untuk meningkatkan independensi dewan komisaris terhadap kepentingan pemegang saham dan benar-benar menempatkan kepentingan perusahaan diatas kepentingan lainnya.

### **2.1.3 *Financial Distress***

#### **2.1.3.1 Pengertian *Financial Distress***

Kesulitan keuangan atau lebih dikenal dengan istilah *financial distress* merupakan kondisi dimana hasil operasi perusahaan tidak cukup untuk memenuhi kewajiban perusahaan (*Insolvency*).

Menurut Plat dan Plat dalam Fahmi (2013:158), *financial distress* adalah:

“...tahap penurunan kondisi keuangan yang terjadi sebelum terjadinya kebangkrutan atau likuiditasi. *Financial distress* dimulai dari ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya, terutama kewajiban yang bersifat jangka pendek termasuk kewajiban likuiditas, dan juga termasuk kewajiban dalam kategori solvabilitas”.

Menurut Kamaludin (2015:4) menyatakan bahwa:

“Kesulitan keuangan atau *financial distress* merupakan salah satu ciri perusahaan yang sedang diterpa masalah keuangan. Masalah *financial distress* jika tidak segera ditanggulangi akan berakhir dengan kebangkrutan.

Kesulitan keuangan yang dihadapi oleh perusahaan mengakibatkan manajemen harus berfikir ekstra untuk mengambil tindakan yang dapat menyelamatkan perusahaan.”

Sedangkan menurut Murniati dan Arita (2016:101) kesulitan keuangan atau *financial distress* merupakan kondisi keuangan yang terjadi sebelum kebangkrutan atau likuidasi. Kebangkrutan atau kepailitan biasanya diartikan sebagai kegagalan perusahaan dalam menjalankan operasi perusahaan untuk menghasilkan laba sesuai dengan tujuan utamanya yaitu memaksimalkan laba.

Dari pengertian Platt and Platt (2002), Kamaludin (2015:4), Murniati dan Arita (2016:101) dapat disimpulkan bahwa *financial distress* merupakan kondisi keuangan suatu entitas yang mengalami masalah likuiditas yang biasanya bersifat sementara, tetapi bisa berkembang menjadi lebih buruk apabila kondisi tersebut tidak cepat diatasi atau dengan kata lain kondisi keuangan perusahaan sedang dalam kondisi tidak sehat, dan jika kondisi tersebut tidak cepat diatasi maka ini dapat berakibat kebangkrutan usaha.

### **2.1.3.2 Penyebab *Financial Distress***

Menurut Amir dan Bambang (2013), faktor-faktor yang dapat menyebabkan probabilitas kebangkrutan atau sering disebut *financial distress*, antara lain kenaikan biaya operasi, ekspansi berlebihan, tertinggal dalam teknologi, kondisi persaingan, kondisi ekonomi, dan kelemahan manajemen perusahaan.

Menurut Fahmi (2012:61) penyebab *financial distress* dimulai dari ketidakmampuan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya, terutama kewajiban

yang bersifat jangka pendek termasuk kewajiban likuiditas, dan juga termasuk kewajiban dalam kategori solvabilitas.

Sedangkan Kamaludin (2015:86) lebih jauh lagi menyatakan penyebab *financial distress* adalah ketika perusahaan tidak mampu lagi membayar kewajibannya sesuai dengan tenggang waktu yang telah disepakati. Pada umumnya, kesulitan keuangan diawali dengan tertundanya pembayaran hutang pemasok, kemudian diikuti dengan keterlambatan pembayaran bunga pinjaman, dan diakhiri dengan ketidakmampuan perusahaan membayar pokok pinjaman pada bank atau kreditur lainnya.

Dari kutipan-kutipan di atas maka dapat disimpulkan bahwa penyebab *financial distress* dapat terjadi dari aspek keuangan dan aspek non-keuangan. Tetapi pada dasarnya kegagalan dari suatu bisnis atau terjadinya kondisi *financial distress* disebabkan oleh kombinasi dari berbagai penyebab di atas.

### 2.1.3.3 Kategori *Financial Distress*

Menurut Fahmi (2013:159), kesulitan keuangan (*financial distress*) dapat dikategorikan ke dalam beberapa golongan, yaitu:

1. **“Pertama,** *financial distress* kategori A atau sangat tinggi dan benar-benar membahayakan. Kategori ini memungkinkan perusahaan dinyatakan untuk berada di posisi bangkrut dan pailit. Pada kategori ini memungkinkan pihak perusahaan melaporkan ke pihak terkait seperti pengadilan bahwa perusahaan telah berada dalam posisi *bankruptcy* (pailit) dan menyerahkan berbagai urusan untuk ditangani oleh pihak luar perusahaan.
2. **Kedua,** *financial distress* kategori B atau tinggi dan dianggap berbahaya. Pada posisi ini perusahaan harus memiliki solusi realistis dalam menyelamatkan berbagai aset yang dimiliki, seperti sumber-sumber aset yang ingin dijual dan tidak dijual/dipertahankan. Termasuk memikirkan

berbagai dampak jika dilaksanakan keputusan *merger* (penggabungan) dan akuisisi (pengambilalihan). Salah satu dampak yang sangat nyata terlihat pada posisi ini adalah perusahaan mulai melakukan PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) dan pensiunan dini pada beberapa karyawan yang dianggap tidak layak (*infeasible*) lagi untuk dipertahankan.

3. **Ketiga**, *financial distress* kategori C atau sedang. Kategori ini dianggap perusahaan masih mampu/bisa menyelamatkan diri dengan tindakan tambahan dana yang bersumber dari internal dan eksternal.
4. **Keempat**, *financial distress* kategori D atau rendah. Pada kategori ini perusahaan dianggap hanya mengalami fluktuasi finansial temporer yang disebabkan oleh berbagai kondisi eksternal dan internal, termasuk lahirnya dan dilaksanakannya keputusan yang kurang tepat. Kondisi ini umumnya bersifat jangka pendek sehingga kondisi ini dapat segera diatasi”.

#### 2.1.3.4 Manfaat Informasi *Financial Distress*

Plat dan Plat dalam Martharini (2012) dalam Ismawati (2015), menyatakan 3 (tiga) kegunaan informasi jika suatu perusahaan mengalami *financial distress* adalah:

1. “Dapat mempercepat tindakan manajemen untuk mencegah sebelum terjadi kebangkrutan.
2. Pihak manajemen dapat mengambil tindakan *merger* atau *take over* agar perusahaan lebih mampu untuk membayar utang dan mengelola perusahaan dengan baik.
3. Memberi tanda peringatan dini/awal adanya kebangkrutan pada masa yang akan datang”.

Menurut Sartono (2010:114), prediksi mengenai perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan (*financial distress*) yang kemudian mengalami kebangkrutan merupakan suatu analisis yang penting bagi pihak-pihak yang berkepentingan seperti kreditor, investor, otoritas pembuat peraturan, auditor maupun manajemen.

Menurut Rudianto (2013:253), informasi kebangkrutan sangat bermanfaat bagi beberapa pihak berikut ini, yaitu:

1. “Manajemen  
Apabila manajemen perusahaan bisa mendeteksi kemungkinan terjadinya kebangkrutan lebih awal, maka tindakan pencegahan bisa dilakukan. Berbagai aktivitas atau biaya yang dianggap dapat menyebabkan kebangkrutan akan diminimalkan. Maka pencegahan kebangkrutan yang merupakan tindakan akhir penyelamatan yang dapat dilakukan bisa berupa *merger* atau restrukturisasi keuangan.
2. Pemberi Pinjaman (Kreditor)  
Informasi kebangkrutan perusahaan bisa bermanfaat bagi sebuah badan usaha yang berposisi sebagai kreditor untuk mengambil keputusan mengenai diberikan-tidaknya pinjaman kepada perusahaan tersebut.
3. Investor  
Informasi kebangkrutan perusahaan bisa bermanfaat bagi sebuah usaha yang berposisi sebagai investor perusahaan lain. Jika perusahaan investor berniat membeli saham atau obligasi yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan yang telah dideteksi kemungkinan kebangkrutannya, maka calon investor perusahaan itu dapat memutuskan membeli atau tidak surat berharga yang dikeluarkan perusahaan tersebut.
4. Pemerintah  
Pada beberapa sektor usaha, lembaga pemerintah bertanggung jawab mengawasi jalannya usaha tersebut. Pemerintah juga mempunyai badan usaha yang harus selalu diawasi. Lembaga pemerintah mempunyai kepentingan untuk melihat tanda-tanda kebangkrutan lebih awal supaya tindakan yang perlu bisa dilakukan lebih awal.
5. Akuntan Publik  
Akuntan publik perlu menilai potensi kebangkrutan badan usaha yang sedang diaudit, karena akuntan akan menilai kemampuan *going concern* perusahaan tersebut”.

#### **2.1.3.5 Ciri-Ciri *Financial Distress***

Menurut Lesmana dan Surjanto (2004:184), tanda-tanda yang dapat dilihat terhadap sebuah perusahaan yang mengalami kesulitan dalam bisnisnya (*financial distress*), antara lain sebagai berikut:

- a. Penjualan atau pendapatan yang mengalami penurunan secara signifikan.
- b. Penurunan laba berturut-turut lebih dari satu tahun.
- c. Penurunan total aktiva.
- d. Harga pasar saham menurun secara signifikan.
- e. Kemungkinan gagal yang besar dalam industri, atau industri dengan resiko yang tinggi

- f. *Young Company*, perusahaan berusia muda pada umumnya mengalami kesulitan ditahun-tahun awal operasinya, sehingga kalau tidak didukung sumber permodalan yang kuat akan dapat mengalami kesulitan keuangan yang serius dan berakhir dengan kebangkrutan.
- g. Pemotongan yang signifikan dalam dividen.

### **2.1.3.6 Metode Pengukuran *Financial Distress***

#### **2.1.3.6.1 Model *Altman Z-score***

Model dalam memprediksi *financial distress* yang banyak diteliti penggunaannya adalah model *Altman Z-score*. Model *Altman Z-score* pertama kali diperkenalkan oleh Edward Altman yang dikembangkan untuk menentukan kecenderungan kebangkrutan suatu perusahaan dan dapat pula digunakan untuk mengukur keseluruhan kinerja keuangan (Natariasari dan Nofiandre dalam Alvidianita, 2019).

Menurut Fahmi (2013:158), pada saat ini banyak formula yang dikembangkan untuk menjawab permasalahan tentang *bankruptcy*, salah satu yang dianggap populer dan banyak dipergunakan dalam berbagai penelitian serta analisis secara umum adalah model kebangkrutan *Altman*. Model *Altman* ini lebih umum disebut dengan *Altman Z-score*.

Menurut Rudianto (2013:254), analisis *Z-score* adalah metode untuk memprediksi kebangkrutan suatu perusahaan dengan mengkombinasikan beberapa rasio keuangan yang umum dan pemberian bobot yang berbeda satu dengan lainnya. Seiring dengan berjalannya waktu dan penyesuaian terhadap berbagai jenis perusahaan, Altman kemudian memodifikasi modelnya supaya dapat

diterapkan pada semua perusahaan, seperti manufaktur, non manufaktur, dan perusahaan penerbit obligasi di negara berkembang.

Menurut Muharrami dan Sinta (2018), rumus yang digunakan dalam model Altman (2000) sebagai berikut:

1. “Jika perusahaan publik  
 $Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5$
2. Jika perusahaan swasta  
 $Z = 0,71X_1 + 0,84X_2 + 3,10X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$
3. Jika perusahaan jasa  
 $Z = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 01,05X_4$ ”.

Sebanyak tiga formula yang digunakan dalam model kebangkrutan Altman seperti yang ditunjukkan di atas. Untuk perusahaan manufaktur formula dibagi menjadi dua yaitu publik dan swasta. Sementara memprediksi kebangkrutan industri jasa seperti industri perbankan Altman memperkenalkan model perusahaan jasa secara terpisah (Altman (2000) dalam Muharrami dan Sinta ,2018). Dalam *Z-score* modifikasi ini Altman mengeliminasi variabel  $X_5$  (*sales to total assets*), karena rasio ini sangat bervariasi pada industri dengan ukuran aset yang berbeda-beda (Rahmadhani dan Lukviarman, 2009:20).

Rudianto (2013:254) menyatakan perkembangan rumusan yang dikembangkan oleh Altman sebagai berikut:

“Rumus *Z-score* pertama dihasilkan Altman pada tahun 1968. Rumus ini dihasilkan dari penelitian atas berbagai perusahaan manufaktur di Amerika Serikat yang menjual sahamnya di bursa efek. Karena itu, rumus tersebut lebih cocok digunakan untuk memprediksi keberlangsungan usaha perusahaan-perusahaan manufaktur yang *go public*. Rumus pertama tersebut adalah sebagai berikut:

$$Z = 1,2 (X_1) + 1,4 (X_2) + 3,3(X_3) + 0,6 (X_4) + 1,0 (X_5)$$

Keterangan:

$X_1$  = Modal Kerja dibagi dengan Total Aset

$X_2$  = Laba Ditahan dibagi dengan Total Aset

$X_3$  = Pendapatan Sebelum Pajak dan Bunga dibagi dengan Total Aset

$X_4$  = Nilai Pasar Saham dibagi dengan Total Hutang

$X_5$  = Penjualan dibagi dengan Total Aset

Karena skor yang diperoleh merupakan gabungan dari 5 (lima) unsur yang berbeda, dimana setiap unsur merupakan rasio keuangan yang berbeda, maka sangat penting untuk memahami makna dari setiap unsur tersebut. Berikut definisi dari diskriminasi Z (zeta) (Rudianto, 2013:255):

1. Rasio  $X_1$  (Modal Kerja : Total Aset)

Mengukur likuiditas dengan membandingkan aset likuid bersih dengan total aset. Aset likuid bersih atau modal kerja didefinisikan sebagai aset lancar dikurangi total kewajiban lancar (aset-utang lancar). Umumnya, jika perusahaan mengalami kesulitan keuangan, modal kerja akan menurun lebih cepat daripada total aset sehingga menyebabkan rasio ini turun.

Rasio ini dapat dicari dengan rumus:

$$X_1 = \frac{\text{Modal Kerja}}{\text{Total Aset}}$$

2. Rasio  $X_2$  (Laba Ditahan : Total Aset)

Rasio ini menunjukkan rasio profitabilitas yang mendeteksi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Rasio ini mengukur besarnya kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh keuntungan, ditinjau dari kemampuan perusahaan bersangkutan dalam memperoleh laba dibandingkan kecepatan perputaran *operating assets* sebagai ukuran efisiensi usaha atau dengan kata lain, rasio ini mengukur akumulasi laba selama perusahaan beroperasi:

$$X_2 = \frac{\text{Laba Ditahan}}{\text{Total Aset}}$$

3. Rasio  $X_3$  (EBIT : Total Aset)

Rasio ini mengukur profitabilitas, yaitu tingkat pengembalian atas aset, yang dihitung dengan membagi laba sebelum bunga dan pajak (*Earnings Before Interest and Tax*) tahunan perusahaan dengan total aset pada neraca akhir tahun. Rasio ini menjelaskan pentingnya pencapaian laba perusahaan terutama dalam rangka memenuhi kewajiban bunga para investor.

$$X_3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Total Aset}}$$

4. Rasio X<sub>4</sub> (Nilai Saham : Total Utang)

Rasio ini merupakan kebalikan dari utang per modal sendiri (*Debt to Equity Ratio*). Nilai modal sendiri yang dimaksud adalah nilai pasar modal sendiri, yaitu jumlah saham perusahaan yang dikalikan dengan harga pasar saham per lembarnya (jumlah lembar saham x harga pasar saham per lembar). Umumnya, perusahaan-perusahaan yang gagal akan mengakumulasi lebih banyak utang dibandingkan modal sendiri.

$$X_4 = \frac{\text{Nilai Saham}}{\text{Total Utang}}$$

5. Rasio X<sub>5</sub> (Penjualan : Total Aset)

Rasio ini mengukur kemampuan manajemen dalam menggunakan aset untuk menghasilkan penjualan yang merupakan operasi inti dari perusahaan untuk dapat menjaga kelangsungan hidupnya.

$$X_5 = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aset}}$$

Menurut Rudianto (2013:256), Altman menyatakan bahwa jika perusahaan memiliki indeks kebangkrutan 2,99 atau di atasnya, maka perusahaan tidak termasuk yang dikategorikan akan mengalami kebangkrutan. Sedangkan perusahaan yang memiliki indeks kebangkrutan 1,81 atau dibawahnya, perusahaan tersebut termasuk kategori bangkrut.

Hasil penelitian dengan menggunakan rumus *Z-score* tersebut akan menghasilkan skor yang berbeda antara suatu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Skor tersebut harus dibandingkan dengan standar penilaian berikut ini untuk menilai keberlangsungan hidup perusahaan:

1. Jika nilai  $Z > 2,99$  = Perusahaan masuk kategori tidak bangkrut
2. Jika  $1,8 \leq Z < 2,99$  = Perusahaan masuk wilayah *grey area*  
(tidak dapat ditentukan apakah perusahaan sehat ataupun mengalami kebangkrutan)
3. Jika  $Z < 1,8$  = Perusahaan masuk kategori bangkrut

Pada tahun 1984, Altman melakukan penelitian kembali di berbagai negara. Penelitian ini menggunakan berbagai perusahaan manufaktur yang tidak *go public*. Karena itu rumus dari hasil penelitian tersebut lebih tepat digunakan untuk perusahaan manufaktur yang tidak menjual sahamnya di bursa efek. Hasil penelitian tersebut menghasilkan rumus *Z-score* yang kedua untuk perusahaan-perusahaan manufaktur yang tidak *go public*, sebagai berikut:

$$Z = 0,717 X_1 + 0,84 X_2 + 3,107 X_3 + 0,420 X_4 + 0,998 X_5$$

Dimana:

$X_1$  : Modal Kerja/Total Aset

$X_2$  : Laba Ditahan/Total Aset

$X_3$  : EBIT/Total Aset

$X_4$  : Nilai Pasar Saham/Total Utang

$X_5$  : Penjualan/Total Aset

Rumus *Z-score* tersebut lebih tepat digunakan untuk perusahaan non *go public*. Untuk itu Altman kembali melakukan penelitian di Mexico (negara berkembang) dengan harapan bahwa rumus *Z-score* dapat digunakan dalam perusahaan *go public* dan non *go public*.

Hasil perhitungan dengan menggunakan rumus *Z-score* tersebut akan menghasilkan skor yang berbeda antara suatu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Skor tersebut harus dibandingkan dengan standar penilaian berikut ini untuk menilai keberlangsungan hidup perusahaan:

1. Jika nilai  $Z > 2,9$  = Perusahaan masuk kategori tidak bangkrut
2. Jika  $1,23 \leq Z < 2,9$  = Perusahaan masuk wilayah *grey area*  
(tidak dapat ditentukan apakah perusahaan sehat ataupun mengalami kebangkrutan)
3. Jika  $Z < 1,23$  = Perusahaan masuk kategori bangkrut

Setelah melakukan penelitian dengan objek berbagai perusahaan manufaktur dan menghasilkan 2 rumus pendeteksi kebangkrutan. Altman melakukan penelitian lagi mengenai potensi kebangkrutan perusahaan-perusahaan selain perusahaan manufaktur, baik yang *go public* maupun yang tidak. Rumus *Z-score* terakhir merupakan rumus yang sangat fleksibel karena bisa digunakan untuk berbagai jenis bidang usaha perusahaan, baik yang *go public* maupun yang tidak, dan cocok digunakan di negara berkembang seperti Indonesia.

Hasil penelitian tersebut menghasilkan rumus *Z-score* ketiga untuk berbagai jenis perusahaan, sebagai berikut:

$$Z = 6,56 X_1 + 3,26 X_2 + 6,72 X_3 + 1,05 X_4$$

Dimana :

$X_1$  : Modal Kerja/Total Aset

$X_2$  : Laba Ditahan/Total Aset

$X_3$  : EBIT/Total Aset

$X_4$  : Nilai Buku Ekuitas/Nilai Buku Utang

Hasil perhitungan dengan menggunakan rumus *Z-score* tersebut akan menghasilkan skor yang berbeda antara suatu perusahaan dengan

perusahaan lainnya. Skor tersebut harus dibandingkan dengan standar penilain berikut ini untuk menilai keberlangsungan hidup perusahaan:

1. Jika nilai  $Z > 2,60$  = Perusahaan masuk kategori tidak bangkrut
4. Jika  $1,10 \leq Z < 2,60$  = Perusahaan masuk wilayah *grey area* (tidak dapat ditentukan apakah perusahaan sehat ataupun mengalami kebangkrutan)
5. Jika  $Z < 1,10$  = Perusahaan masuk kategori bangkrut”

### 2.1.3.6.2 Model Zmijewski (*X-Score*)

Menurut Prihanthini dan Sari (2013), model prediksi yang dihasilkan oleh Zmijewski pada tahun 1983 ini merupakan riset selama 20 tahun yang telah diulang. Zmijewski (1983) menggunakan analisis rasio likuiditas, *leverage*, dan mengukur kinerja suatu perusahaan. Zmijewski melakukan prediksi dengan sampel 75 perusahaan bangkrut dan 73 perusahaan sehat selama tahun 1972 sampai tahun 1978, indikator *F-Test* terhadap rasio kelompok *rate of return*, *liquidity*, *leverage turnover*, *fixed payment coverage*, *trens*, *firm size*, dan *stock return volatility* menunjukkan perbedaan signifikan antara perusahaan yang sehat dengan tidak sehat. Menurut Peter dan Yoseph (2011), model ini menghasilkan rumus sebagai berikut:

$$X = -4,3 - 4,5X_1 + 5,7X_2 - 0,004X_3$$

Dimana:

1. Laba Setelah Pajak terhadap Total Aset ( $X_1$ )  
Rasio ini menunjukkan seberapa baik perusahaan menggunakan aset yang diinvestasikan untuk dibagikan dengan laba yang dihasilkan. Laba setelah pajak diperoleh dari laporan laba rugi, dan total aset diperoleh dari neraca.

$$X_1 = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}}$$

2. Total Hutang terhadap Total Aset ( $X_2$ )

Rasio ini merupakan rasio yang membandingkan total hutang dengan total aset. rasio ini digunakan untuk mengukur likuiditas perusahaan secara keseluruhan. Semua data diperoleh dari neraca perusahaan.

$$X_2 = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aset}}$$

3. Aset Lancar terhadap Kewajiban Lancar ( $X_3$ )

Rasio ini diukur dengan membandingkan aset lancar dengan hutang lancar. Rasio ini untuk mengukur likuiditas perusahaan, namun difokuskan dalam jangka pendek. Semua data diperoleh dari neraca perusahaan.

$$X_3 = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$$

Nilai *cut-off* yang berlaku dalam model ini adalah 0. Hal ini berarti perusahaan yang nilai *X-Score* lebih besar dari atau sama dengan 0 diprediksi akan mengalami *Financial Distress* dimasa depan. Sebaliknya, perusahaan yang memiliki nilai *X-Score* lebih kecil dari 0 diprediksi tidak akan mengalami *Financial Distress* (Rismawati (2012) dalam Aditya, 2018).

## 2.1.4 Intensitas Aset Tetap

### 2.1.4.1 Pengertian Aset

Dalam PSAK No. 16 Revisi Tahun 2011 disebutkan bahwa aset merupakan semua kekayaan yang dimiliki oleh seseorang atau perusahaan baik berwujud maupun tak berwujud yang berharda atau bernilai yang akan mendatangkan manfaat bagi seseorang atau perusahaan tersebut. Manfaat ekonomi masa depan yang terwujud dalam aset adalah potensi dari aset tersebut untuk memberikan

sumbangan, baik langsung maupun tidak langsung, arus kas dan setara kas kepada perusahaan.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2012:19), aset adalah sumber daya yang dikendalikan oleh perusahaan sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomi masa depan diharapkan akan diperoleh perusahaan.

Sedangkan Kieso dan Weygant (2008:40) menjelaskan aktiva adalah manfaat ekonomi yang mungkin terjadi di masa depan, yang diperoleh atau dikendalikan oleh sebuah entitas sebagai hasil dari transaksi-transaksi atau kewajiban-kewajiban masa lalu.

Aktiva (*assets*) merupakan salah satu elemen pada neraca dalam perusahaan. Pengertian aktiva menurut Al Haryono Jusup (2012:28) adalah : “...sumber-sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan yang biasa dinyatakan dalam satuan uang”.

Menurut Kasmir (2010:76), aset merupakan: “... harta atau kekayaan (aset) yang dimiliki oleh perusahaan, baik pada saat tertentu. Klasifikasi aktiva terdiri dari aktiva lancar, aktiva tetap, dan aktiva lainnya.”

Selanjutnya pengertian aktiva menurut Slamet Sugiri (2009:137) menyatakan bahwa aktiva atau aset adalah:

“... kekayaan yang dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa, untuk direntalkan pada pihak lain, atau untuk tujuan administratif, diharapkan untuk digunakan selama lebih dari satu periode”.

Dari pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa aset adalah kekayaan dan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk melakukan usaha yang digunakan untuk lebih dari satu periode.

#### **2.1.4.2 Jenis-Jenis Aset**

Secara umum jenis-jenis aset pada neraca dikelompokkan menjadi aset lancar (*current assets*) dan aset tidak lancar (*noncurrent assets*) (Kieso, 2011).

Adapun penjelasan dari jenis-jenis aset adalah sebagai berikut:

1. Aset lancar (*current assets*)  
Merupakan aset yang berupa kas dan aset lainnya yang dapat diharapkan akan dapat dikonversi menjadi kas, atau dikonsumsi dalam satu tahun atau dalam satu siklus operasi, tergantung mana yang paling lama. Aset yang termasuk aset lancar seperti kas, persediaan, investasi jangka pendek, piutang, beban dibayar dimuka, dan lain sebagainya.
2. Aset tidak lancar (*noncurrent assets*)  
Merupakan aset yang tidak mudah untuk dikonversi menjadi kas atau tidak diharapkan untuk dapat menjadi kas dalam jangka waktu satu tahun atau satu siklus produksi. Aset yang termasuk aset tidak lancar adalah :
  - a. Investasi jangka panjang (*long-term investment*)
  - b. Aset tetap (*property, plant, and equipment*)
  - c. Aset tidak berwujud (*intangible assets*)
  - d. Aset lain-lain (*other assets*)

#### **2.1.4.3 Pengertian Aset Tetap**

Menurut Kieso (2011:510) pengertian aset tetap atau yang disebut *property, plant, and equipment* adalah aset berwujud yang dimiliki perusahaan yang digunakan untuk memproduksi atau menyuplai barang atau jasa, yang digunakan untuk disewakan kepada orang lain, atau tujuan administrasi, dan diharapkan dapat digunakan lebih dari satu periode.

Menurut Rudianto (2012:256), aktiva tetap adalah barang berwujud milik perusahaan yang sifatnya relatif permanen dan digunakan dalam kegiatan normal perusahaan, bukan untuk diperjualbelikan.

Pengertian aktiva tetap menurut Carl S. Warren, James M. Reeve dan Philip E. Fees (2009:492) sebagai berikut:

“Aktiva tetap (*fixed assets*) merupakan aktiva jangka panjang atau aktiva yang relatif permanen. Mereka merupakan aktiva berwujud (*tangible assets*) karena terlihat secara fisik. Aktiva tersebut dimiliki dan digunakan oleh perusahaan serta tidak dimaksudkan untuk dijual sebagai bagian dari operasi normal.”

Menurut Kieso dan Weygant (2008:566), mendefinisikan bahwa aktiva tetap adalah sumber daya yang memiliki tiga karakteristik yaitu memiliki bentuk fisik (bentuk ukuran yang jelas), digunakan dalam kegiatan operasional, dan tidak untuk dijual ke konsumen.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2012:16) pengertian aset tetap adalah:

“Aset tetap adalah aset berwujud yang (a) dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa, untuk direntalkan kepada pihak lain, atau untuk tujuan administratif; dan (b) diperkirakan untuk digunakan selama lebih dari satu periode.”

Dari beberapa pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa aset tetap adalah aset perusahaan yang digunakan dalam kegiatan normal perusahaan yang bersifat jangka panjang dan relatif permanen serta tidak diperjualbelikan.

#### 2.1.4.4 Kriteria Aset Tetap

Menurut Samryn (2012:256) agar dapat dikelompokkan sebagai aktiva tetap, suatu aktiva harus memiliki kriteria tertentu, yaitu:

1. “Berwujud Ini berarti aktiva tersebut berupa barang yang memiliki wujud fisik.
2. Umurnya lebih dari satu tahun Aktiva ini harus dapat digunakan dalam operasi lebih dari satu tahun atau satu periode akuntansi.
3. Digunakan dalam operasi perusahaan Barang tersebut harus dapat digunakan dalam operasi normal perusahaan, yaitu dipakai untuk menghasilkan pendapatan bagi perusahaan.
4. Tidak diperjualbelikan Suatu aktiva berwujud yang dimiliki perusahaan dan umurnya lebih satu tahun tetapi dibeli perusahaan dengan maksud untuk dijual kembali, tidak dapat dikategorikan sebagai aktiva tetap dan harus dimasukkan ke dalam kelompok persediaan.
5. Material Barang milik perusahaan yang berumur lebih dari satu tahun dan digunakan dalam operasi perusahaan tetapi nilai atau harga per unitnya atau harga totalnya relatif tidak terlalu besar dibandingkan dengan total aktiva perusahaan, tidak perlu dimasukkan sebagai aktiva tetap. Setiap perusahaan dapat menentukan kebijakannya sendiri mengenai kriteria materialitas tersebut.
6. Dimiliki perusahaan Aktiva berwujud yang bernilai tinggi yang digunakan dalam operasi dan berumur lebih dari satu tahun, tetapi disewa perusahaan dari pihak lain, tidak boleh dikelompokkan sebagai aktiva tetap.”

#### 2.1.4.5 Pengelompokan Aset Tetap

Menurut Rudianto (2012:257) dari berbagai jenis aset tetap yang dimiliki perusahaan, untuk tujuan akuntansi dapat dikelompokkan ke dalam kelompok:

- a. “Aset tetap yang umurnya tidak terbatas, seperti tanah tempat kantor atau bangunan pabrik berdiri, lahan pertanian, lahan perkebunan, dan lahan peternakan. Aset tetap jenis ini adalah aset tetap yang dapat digunakan secara terus menerus selama perusahaan menghendaknya tanpa harus memperbaiki atau menggantinya.
- b. Aset tetap yang umurnya terbatas dan apabila sudah habis masa manfaatnya bisa diganti dengan aset lain yang sejenis, seperti bangunan, mesin, kendaraan, komputer, mebel, dan sebagainya. Aset tetap kelompok kedua adalah jenis aset tetap yang memiliki umur ekonomis maupun umur teknis yang terbatas. Karena itu, jika secara ekonomis sudah tidak menguntungkan (beban yang dikeluarkan lebih besar dari manfaatnya), maka aset seperti ini harus diganti dengan aset lain.

- c. Aset tetap yang umurnya terbatas dan apabila sudah habis masa manfaatnya tidak dapat diganti dengan yang sejenis, seperti tanah pertambangan dan hutan. Kelompok aset tetap yang ketiga merupakan aset tetap sekali pakai dan tidak dapat diperbarui karena kandungan atau isi dari aset itulah yang dibutuhkan, bukan wadah luarnya.”

#### **2.1.4.6 Penilaian Aset Tetap**

Aset tetap yang dimiliki perusahaan biasanya memiliki nilai yang cukup material dibandingkan dengan total aset yang dimiliki perusahaan tersebut. Karena itu, metode penilaian dan penyajian aset tetap sebuah perusahaan akan berpengaruh terhadap laporan keuangan perusahaan bersangkutan.

Menurut Rudianto (2012:257) berkaitan dengan penilaian dan penyajian aset tetap, IFRS mengizinkan salah satu dari dua metode yang dapat digunakan, yaitu:

1. “Berbasis harga perolehan (Biaya)  
Ini adalah metode penilaian aset yang didasarkan pada jumlah pengorbanan ekonomis yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh aset tetap tertentu sampai aset tetap tersebut siap digunakan. Itu berarti nilai aset yang disajikan dalam Laporan Keuangan adalah jumlah rupiah historis pada saat memperoleh aset tetap tersebut dikurangi dengan akumulasi penyusutannya (jika ada).
2. Berbasis Revaluasi (Nilai Pasar)  
Ini adalah metode penilaian aset yang didasarkan pada harga pasar ketika laporan keuangan disajikan. Penggunaan metode ini akan memberikan gambaran yang lebih akurat tentang nilai aset yang dimiliki perusahaan pada suatu waktu tertentu. Karena nilai suatu aset tetap tertentu sering kali sudah tidak relevan lagi dengan kondisi ketika laporan keuangan disajikan oleh perusahaan.”

#### **2.1.4.7 Metode Pengukuran Intensitas Aset Tetap**

Berdasarkan PSAK 16 Aset Tetap tahun 2017 oleh Ikatan Akuntan Indonesia, aset tetap merupakan aset berwujud yang dimiliki oleh perusahaan untuk

digunakan dalam kegiatan operasional perusahaan dan dapat digunakan selama lebih dari satu periode. Intensitas aset tetap mencerminkan proporsi atau persentase dari aset tetap yang terdapat di perusahaan dengan cara dibandingkan dengan total aset yang dimiliki (Darmadi dan Zulaikha, 2013).

Intensitas aset tetap menggambarkan jumlah aset tetap perusahaan terhadap total aset keseluruhan yang dimiliki oleh perusahaan (Putri dan Launtania, 2016), berikut perhitungan intensitas aset tetap:

$$\text{Intensitas Aset Tetap} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

Intensitas aset tetap adalah gambaran besarnya aset tetap yang dimiliki oleh perusahaan. Intensitas aset tetap dalam penelitian ini dapat dihitung dengan cara total aset tetap yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan total aset perusahaan (Noor et al., 2010 dalam Dharma dan Agus, 2015), berikut perhitungan intensitas asset tetap:

$$\text{Proporsi Aset Tetap} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

## 2.1.5 Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)

### 2.1.5.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran, agar perusahaan mendapatkan laba agar kegiatan operasional perusahaan tetap berjalan. Berikut pengertian penjualan menurut beberapa ahli:

Menurut Winardi (2005:26) “Penjualan adalah berkumpulnya seorang pembeli dan penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga misalnya pertimbangan uang.”

Menurut Mulyadi (2010:18) penjualan adalah

“Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai.”

Menurut Basu Swasta (2015:8) penjualan adalah

“Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkan”.

Berdasarkan beberapa konsep definisi penjualan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan proses menjual barang kepada pembeli untuk memperoleh keuntungan.

#### **2.1.5.2 Tujuan Penjualan**

Data Basu Swasta dan Irawan (2010:80) mengemukakan bahwa suatu perusahaan mempunyai tiga tujuan dalam penjualan, yaitu:

1. “Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.”

Usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para tenaga penjualan, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerja sama dari beberapa pihak diantaranya adalah fungsionaris

dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, bagian personalia yang menyediakan tenaga kerja.

### **2.1.5.3 Jenis dan Bentuk Penjualan**

Data Menurut Basu Swasta jenis-jenis penjualan yaitu:

*“Trade selling, missionary selling, technical selling, new business selling, responsive selling.”*

Basu Swasta (2015:11) mengelompokkan jenis-jenis penjualan sebagai berikut:

1. “Trade selling, penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.
2. Missionary selling, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang – barang dari penyalur perusahaan.
3. Technical selling. berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
4. New business selling, berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
5. Responsive selling, setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui route driving and retailing. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalannya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.”

### **2.1.5.4 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penjualan**

Menurut Basu Swastha (2015:129) faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan yaitu “Faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor lain.”

Berikut ini faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan:

- a. **Kondisi dan Kemampuan Penjual**  
Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya, agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: Jenis dan karakteristik yang ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti pembayaran, penghantaran, pelayanan purma jual, garansi dan sebagainya.
- b. **Kondisi Pasar**  
Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:
  1. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah atau pasar internasional.
  2. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
  3. Daya beli.
  4. Frekuensi pembelinya.
  5. Keinginan dan kebutuhannya.
- c. **Modal**  
Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.
- d. **Kondisi organisasi perusahaan**  
Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya tidak sekomplek perusahaan-perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.
- e. **Faktor Lain**  
Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan

membeli lagi barang yang sama. Oleh karena itu perusahaan melakukan upaya agar para pembeli tertarik pada produknya.

#### **2.1.5.5 Pengertian Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)**

Definisi sales growth menurut Subramanyam (2014:487) adalah sebagai berikut:

*“Analysis of trends in sales by segments is useful in assessing profitability. Sales growth is often the result of one or more factors, including (1) price changes, (2) volume changes, (3) acquisitions/divestitures, and (4) changes in exchange rates. A company’s Management’s Discussion and Analysis section usually offers insights into the causes of sales growth.”*

Pengertian pertumbuhan penjualan menurut Kasmir (2012:107) adalah sebagai berikut:

“Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan”.

Pengertian *sales growth* menurut Widarjo dan Setiawan (2009) adalah sebagai berikut:

“Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya.”

Berdasarkan definisi di atas sampai pada pemahaman penulis bahwa sales growth menggambarkan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun. Tingginya tingkat *sales growth* menunjukkan semakin baik suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya. Pertumbuhan Penjualan sering menggambarkan keberhasilan suatu perusahaan.

Pertumbuhan penjualan sering mencerminkan keberhasilan suatu perusahaan. Menurut Baumgartner, Hatami, et al. (2016:116), pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan profit atau kas. Variabel pertumbuhan penjualan didasarkan pada argumen bahwa pertumbuhan penjualan mencerminkan tingkat produktivitas terpasang yang siap beroperasi serta mencerminkan kapasitas saat ini yang dapat diserap pasar dan mencerminkan daya saing perusahaan dalam pasar. Pertumbuhan perusahaan menjadi sebuah indikator untuk daya saing perusahaan dalam industri. Pertumbuhan perusahaan akan mempengaruhi kemampuan untuk mendapatkan untung dan mempertahankan untung untuk mendanai investasi di masa yang akan datang. Apabila pertumbuhan penjualan meningkat berarti kinerja yang dilakukan oleh perusahaan menjadi lebih baik.

#### 2.1.5.6 Metode Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

Menurut Kasmir (2016:107) rasio pertumbuhan ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

“Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan.”

Adapun indikator yang digunakan untuk mengukur variabel ini menurut Kasmir (2016:107) pertumbuhan penjualan dapat diukur dengan:

$$\text{Net Sales Growth Ratio} = \frac{\text{Net Sales}_t - \text{Net Sales}_{t-1}}{\text{Net Sales}_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan :

- *Net Sales t* = Penjualan bersih perusahaan pada tahun t
- *Net Sales t-1* = Penjualan bersih perusahaan pada tahun t-1

Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan. Pertumbuhan penjualan menggambarkan tingkat profitabilitas perusahaan dan semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan maka semakin baik kegiatan operasional perusahaan.

## **2.1.6 Tax Avoidance**

### **2.1.6.1 Pengertian Pajak**

Menurut Undang – Undang Nomor 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Definisi pajak yang dikemukakan oleh Rochmat Soemitro dalam Mardiasmo (2016:1) yaitu:

“... iuran rakyat 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.”

Definisi pajak menurut M.J.H Smeets dalam Sukrisno Agoes (2014:6):

“... prestasi kepada pemerintah yang terutang melalui norma-norma umum, dan yang dapat dipaksakan, tanpa adanya kontraprestasi yang dapat ditunjukkan secara individual; maksudnya untuk membiayai pengeluaran pemerintah.”

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pajak adalah iuran atau kontribusi wajib masyarakat kepada negara yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang yang tidak mendapat imbalan langsung dan digunakan untuk membiayai negara dan pembangunan nasional demi kemakmuran rakyat.

#### **2.1.6.2 Fungsi pajak**

Pajak mempunyai peranan penting dalam kehidupan bernegara, khususnya di dalam pelaksanaan pembangunan karena pajak merupakan sumber pendapatan negara untuk membiayai semua pengeluaran termasuk pengeluaran pembangunan.

Menurut Siti Resmi (2014:3) terdapat dua fungsi pajak yaitu:

1. Fungsi *Budgetair* (Sumber Keuangan Negara)  
Pajak mempunyai fungsi budgetair, artinya pajak merupakan salah satu sumber penerimaan pemerintah untuk membiayai pengeluaran baik rutin maupun pembangunan. Sebagai sumber keuangan negara, pemerintah berupaya memasukkan uang sebanyak-banyaknya untuk kas negara. Upaya tersebut ditempuh dengan cara ekstensifikasi maupun intensifikasi pemungutan pajak melalui penyempurnaan peraturan berbagai jenis pajak seperti Pajak Penghasilan (PPh), Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), Pajak Bumi dan Bangunan (PBB), dan lain-lain.
2. Fungsi *Regularend* (Pengatur)  
Pajak mempunyai fungsi pengatur, artinya pajak sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi serta mencapai tujuan-tujuan tertentu di luar bidang keuangan.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa fungsi pajak sebagai sumber penerimaan bagi negara untuk membiayai pembangunan nasional dan pengeluaran rutin, selain itu juga sebagai alat pengatur dalam pelaksanaan kebijakan pemerintah di bidang sosial dan ekonomi.

### 2.1.6.3 Jenis – Jenis Pajak

Menurut Resmi (2014:7), jenis-jenis pajak dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu :

1. “Menurut Sifatnya  
Jenis-jenis pajak menurut sifatnya dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:
  - a. Pajak langsung  
Pajak yang harus dipikul atau ditanggung sendiri oleh wajib pajak dan tidak dapat dilimpahkan atau dibebankan kepada orang lain atau pihak lain. Pajak harus menjadi beban pajak yang bersangkutan.
  - b. Pajak tidak langsung  
Pajak yang dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain atau pihak ketiga. Pajak tidak langsung terjadi jika terdapat suatu kegiatan, peristiwa, atau perubahan perbuatan yang menyebabkan terutangnya pajak, misalnya terjadi penyerahan barang atau jasa. Untuk menentukan apakah sesuatu termasuk pajak langsung atau pajak tidak langsung dalam arti ekonomis, yaitu dengan cara melihat ketiga unsur yang terdapat dalam kewajiban pemenuhan perpajakannya. Ketiga unsur tersebut terdiri atas:
    1. Penanggung jawab pajak, adalah orang yang secara formal yuridis diharuskan melunasi pajak.
    2. Penanggung pajak, adalah orang yang dalam faktanya memikul terlebih dahulu beban pajaknya.
    3. Pemikul pajak, adalah orang yang menurut undang-undang harus dibebani pajak.
 Jika ketiga unsur tersebut ditemukan pada seseorang maka pajaknya disebut pajak langsung, sedangkan jika ketiga unsur tersebut terpisah atau terdapat pada lebih dari satu orang maka pajaknya disebut pajak tidak langsung.
2. Menurut Sasaran/Objeknya  
Menurut sasarnya, jenis-jenis pajak dapat dibagi dua, yaitu:
  - a. Pajak Subjektif, pajak yang pengenaannya memerhatikan keadaan pribadi wajib pajak atau pengenaan pajak yang memerhatikan keadaan subjeknya.
  - b. Pajak Objektif, pajak yang pengenaannya memerhatikan objeknya baik berupa benda, keadaan, perbuatan, atau peristiwa yang mengakibatkan

timbulnya kewajiban membayar pajak, tanpa memerhatikan keadaan pribadi subjek pajak (wajib pajak) maupun tempat tinggal.

3. Menurut Lembaga Pemungutnya  
Jenis-jenis pajak menurut Menurut Lembaga Pemungutnya dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:
  - a. Pajak Negara (Pajak Pusat), pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga Negara pada umumnya.
  - b. Pajak daerah, pajak yang dipungut pemerintah daerah baik daerah tingkat I (pajak provinsi) maupun daerah tingkat II (pajak kabupaten/kota) dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah masing-masing.”

#### **2.1.6.4 Beban pajak**

Menurut PSAK Nomor 46 Paragraf 5 dan 6, beban pajak (penghasilan pajak) adalah jumlah gabungan pajak kini dan pajak tangguhan yang diperhitungkan dalam menentukan laba-rugi pada suatu periode. Beban pajak (penghasilan pajak) terdiri dari beban pajak kini (penghasilan pajak kini) adalah jumlah pajak penghasilan terutang atas penghasilan kena pajak pada satu periode dan beban pajak tangguhan (penghasilan pajak tangguhan) adalah jumlah pajak penghasilan terutang untuk periode mendatang sebagai akibat adanya perbedaan temporer kena pajak.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa beban pajak merupakan jumlah gabungan pajak kini dan pajak tangguhan berdasarkan periodenya dalam satu periode atau periode mendatang.

#### **2.1.6.5 Sistem Pemungutan Pajak**

Selain itu menurut Mardiasmo (2013:7) di Indonesia sendiri Sistem pemungutan pajak dapat dibagi menjadi tiga, yaitu sebagai berikut:

1. *Official Assessment System* adalah suatu sistem pemungutan yang memberi wewenang kepada pemerintah (fiskus) untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak
2. *Self Assessment System* adalah suatu sistem pemungutan yang memberi wewenang sepenuhnya kepada Wajib Pajak untuk menghitung, memperhitungkan, membayar, dan melaporkan sendiri besarnya pajak yang terutang.
3. *Withholding System* adalah suatu sistem pemungutan yang memberi wewenang kepada pihak ketiga (bukan fiskus dan bukan Wajib Pajak yang bersangkutan) untuk menentukan besarnya pajak yang terutang.

#### **2.1.6.6 Tarif Pajak**

Menurut Mardiasmo (2016:11) ada 4 macam tarif pajak yaitu :

1. “Tarif sebanding/proporsional  
Tarif berupa persentase yang tetap, terhadap berapapun jumlah yang dikenai pajak sehingga besarnya pajak yang terutang proporsional terhadap besarnya nilai yang dikenai 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 dikenai pajak sehingga besarnya pajak yang terutang tetap. Contoh : Besarnya tarif Bea Materai untuk cek dan bilyet giro nilai nominal berapapun adalah Rp 3.000,00
3. Tarif progresif  
Persentase tarif yang digunakan semakin besar bila jumlah yang dikenai pajak semakin besar. Contoh : pasal 17 Undang-undang Pajak Penghasilan untuk Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri.
4. Tarif degresif  
Persentase tarif yang digunakan semakin kecil bila jumlah yang dikenai pajak semakin besar.”

#### **2.1.6.7 Kredit Pajak**

Berdasarkan pasal 28 UU PPh, setelah diketahui jumlah pajak yang terutang, wajib pajak dalam negeri dan bentuk usaha tetap dapat mengurangi pajak

terutang tersebut dengan kredit pajak untuk tahun pajak yang bersangkutan.

Berdasarkan ketentuan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 164/KMK.03/2002,

beberapa jenis Pajak Penghasilan yang dapat dikreditkan sebagai berikut:

- a. pemotongan pajak atas penghasilan dari pekerjaan, jasa, dan kegiatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21 UU PPh;
- b. pemungutan pajak atas penghasilan dari kegiatan di bidang impor atau kegiatan usaha di bidang lain sebagaimana dimaksud dalam Pasal 22 UU PPh;
- c. pemotongan pajak atas penghasilan berupa dividen, bunga, royalti, sewa, hadiah dan penghargaan, dan imbalan jasa sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23 UU PPh;
- d. pajak yang dibayar atau terutang atas penghasilan dari luar negeri yang boleh dikreditkan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 24 UU PPh;
- e. pembayaran yang dilakukan oleh Wajib Pajak sendiri sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 UU PPh;
- f. pemotongan pajak atas penghasilan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 26 ayat (5) UU PPh.

Saat melaporkan Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan, Wajib Pajak akan menerima pemberitahuan mengenai status SPT Tahunan tersebut. Ada 3 kemungkinan yang akan muncul, yakni status lebih bayar, kurang bayar, dan status nihil. Status lebih bayar terjadi ketika pajak terutang lebih kecil dari kredit pajak (Pasal 28a), status kurang bayar terjadi ketika pajak terutang lebih besar dari kredit pajak (Pasal 29), sedangkan status nihil terjadi ketika pajak terutang sama dengan kredit pajak.

#### **2.1.6.8 Pengertian *Tax Avoidance***

Upaya manajemen perusahaan untuk memperoleh laba yang diharapkan melalui penerapan manajemen pajak salah satunya adalah melalui penghindaran pajak (*tax avoidance*), yaitu mengurangi jumlah pajak dengan cara yang tidak melanggar peraturan perundang-undangan perpajakan

Menurut Iman Santoso dan Ning Rahayu (2013:4) *Tax Avoidance* (penghindaran pajak) adalah “Penghindaran pajak diartikan sebagai manipulasi penghasilan secara legal yang masih sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang”.

Pengertian penghindaran pajak menurut Ernest R. Mortenson dalam Siti Kurnia (2010:146), adalah sebagai berikut:

“Penghindaran pajak adalah berkenaan dengan pengaturan suatu peristiwa sedemikian rupa untuk meminimalkan atau menghilangkan beban pajak dengan memperhatikan ada atau tidaknya akibat- akibat pajak yang ditimbulkannya. Penghindaran pajak tidak merupakan pelanggaran atas perundang-undangan perpajakan secara etik tidak dianggap salah dalam rangka usaha wajib pajak dalam rangka mengurangi, menghindari, meminimalkan atau meringankan beban pajak dengan cara yang dimungkinkan oleh undang-undang pajak”.

Menurut Pohan (2016:23), *tax avoidance* merupakan:

“Upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, di mana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri, untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang”.

Menurut M. Zain (2008:44), definisi penghindaran pajak adalah “Penghindaran pajak diartikan sebagai manipulasi secara legal yang masih sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan untuk mengefisiensikan pembayaran jumlah pajak yang terutang.”

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa penghindaran pajak (*Tax Avoidance*) dapat diartikan sebagai upaya perusahaan meminimalisir

penghasilan secara legal yang masih sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang.

Komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) dalam Suandy (2011:7) menyebutkan bahwa karakteristik dari penghindaran pajak hanya mencakup tiga hal, yaitu :

1. Adanya unsur artifisial dimana berbagai pengaturan seolah-olah terdapat di dalamnya padahal tidak, dan ini dilakukan karena ketiadaan faktor pajak.
2. Skema semacam ini sering memanfaatkan loopholes dari undang-undang atau menerapkan ketentuan-ketentuan legal untuk berbagai tujuan, padahal bukan itu yang sebetulnya dimaksudkan oleh pembuat undang-undang.
3. Kerahasiaan juga sebagai bentuk dari skema ini dimana umumnya para konsultan menunjukkan alat atau cara untuk melakukan penghindaran pajak dengan syarat wajib pajak menjaga serahasia mungkin.

#### **2.1.6.9 Cara Melakukan *Tax Avoidance***

Hoque, et al. (2011) dalam Surbakti (2012) mengungkapkan beberapa cara perusahaan melakukan penghindaran pajak, yaitu sebagai berikut:

- a) Menampakkan laba dari aktivitas operasional sebagai laba dari modal sehingga mengurangi laba bersih dan utang pajak perusahaan tersebut.
- b) Mengakui pembelanjaan modal sebagai pembelanjaan operasional dan membebankan yang sama terhadap laba bersih sehingga mengurangi utang pajak perusahaan.
- c) Membebankan biaya personal sebagai biaya bisnis sehingga mengurangi laba bersih.
- d) Membebankan depresiasi produksi yang berlebihan di bawah nilai penutupan peralatan sehingga mengurangi laba kena pajak.
- e) Mencatat pembuangan yang berlebihan dari bahan baku dalam industri manufaktur sehingga mengurangi laba kena pajak.”

#### **2.1.6.10 Metode Pengukuran *Tax Avoidance***

Budiman dan Setiyono (2012) menyatakan bahwa penghindaran pajak merupakan usaha yang dilakukan wajib pajak untuk mengurangi beban pajak

dengan tidak melanggar Undang-undang atau aturan lain yang berlaku. Pengukuran *tax avoidance* menggunakan CETR yaitu dengan membagi kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak.

$$CETR = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

*Tax Avoidance* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan skala nominal, yaitu 1 melakukan penghindaran pajak dan 0 tidak melakukan penghindaran pajak. Perusahaan dikategorikan melakukan penghindaran pajak apabila *cash effective tax rate* (CETR) kurang dari 25%, dan apabila *cash effective tax rate* (CETR) lebih dari 25% dikategorikan tidak melakukan penghindaran pajak (Budiman dan Setiyono, 2012).

Pengukuran *tax avoidance* menggunakan Cash ETR menurut Dyreng, et. al (2010) dalam Simarmata (2014), baik digunakan untuk :

“Menggambarkan kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena Cash ETR tidak terpengaruh dengan adanya perubahan estimasi seperti penyisihan penilaian atau perlindungan pajak. Selain itu pengukuran menggunakan Cash ETR dapat menjawab atas permasalahan dan keterbatasan atas pengukuran *tax avoidance* berdasarkan model GAAP ETR. Semakin kecil nilai Cash ETR, artinya semakin besar penghindaran pajaknya, begitupun sebaliknya.”

Menurut Hanlon dan Heitzman (2010) dalam Atsil (2015) saat ini sudah banyak cara dalam pengukuran *tax avoidance*. Setidaknya terdapat 12 (dua belas) cara yang dapat digunakan dalam mengukur *tax avoidance* yang umumnya digunakan dimana disajikan sebagai berikut:

Tabel 2.1

Tabel Pengukuran Penghindaran Pajak

Metode Pengukuran	Cara Perhitungan	Keterangan
GAAP ETR	$\frac{\text{worldwide total income tax expense}}{\text{worldwide total pre - tax accounting income}}$	Total tax expense per dollar of pre-tax book income
Current ETR	$\frac{\text{worldwide current income tax expense}}{\text{worldwide total pre - tax accounting income}}$	Current tax expense per dollar of pre-tax book income
Cash ETR	$\frac{\text{worldwide cash taxes paid}}{\text{worldwide total pre - tax accounting income}}$	Cash taxes paid per dollar of pre-tax book income
Long-run cash ETR	$\frac{\text{worldwide cash taxes paid}}{\text{worldwide total pre - tax accounting income}}$	Sum of cash taxes paid over n years divided by the sum of pre-tax earnings over n years
ETR Differential	statutory ETR – GAAP ETR	The difference of between the statutory ETR and firm's GAAP ETR
DTAX	Error term from the following regression: $\text{ETR differential} \times \text{pre - tax book income} = a + b \times \text{Control} + e$	The unexplained portion of the ETR differential
Total BTD	$\text{Pre - tax book income} - ((\text{U.S CTE} + \text{Fgn CTE}) / \text{U.S STR}) - (\text{NOLt} - \text{Nolt} - 1)$	The total difference between book and taxable income

<b>Metode Pengukuran</b>	<b>Cara Perhitungan</b>	<b>Keterangan</b>
<i>Temporary BTD</i>	<i>Differed tax expense / U.S STR</i>	<i>The total difference between book and taxable income</i>
<i>Abnormal total BTD</i>	<i>Residual from BTD/TAit = <math>\beta</math>TAit + <math>\beta</math>mi</i>	<i>A measure of unexplained total book-tax differences</i>
<i>Unrecognized tax benefits</i>	<i>Disclosed amount post-FIN 48</i>	<i>Tax liability accrued for taxes not yet paid on uncertain positions</i>
<i>Tax shelter activity</i>	<i>Indicator Variable for firms accused of engaging in a tax shelter</i>	<i>Firms identified via firm disclosure, the press, or IRS confidential data</i>
<i>Marginal tax rate</i>	<i>Simulated marginal tax rate</i>	<i>Present value of taxes on an additional dollar of income</i>

(Sumber: Hanlon dan Heitzman, 2010)

Pengukuran *tax avoidance* menggunakan Cash ETR menurut Dyreng, et. al

(2010) dalam Simarmata (2014), baik digunakan untuk :

“Menggambarkan kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena Cash ETR tidak terpengaruh dengan adanya perubahan estimasi seperti penyisihan penilaian atau perlindungan pajak. Selain itu pengukuran menggunakan Cash ETR dapat menjawab atas permasalahan dan keterbatasan atas pengukuran tax avoidance berdasarkan model GAAP ETR. Semakin kecil nilai Cash ETR, artinya semakin besar penghindaran pajaknya, begitupun sebaliknya.”

#### **2.1.6.11 Pengertian Pembayaran Pajak**

Menurut UU No.23 Pasal 1(1999:6) Pembayaran mencakup seperangkat aturan, lembaga, dan mekanisme yang digunakan untuk melakukan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi.

Menurut Chan Kah Sing (2009:108) Pembayaran adalah proses penukaran mata uang dengan barang, jasa atau informasi. Pengertian pembayaran menurut Hasibuan (2010:117) yaitu berpindahnya hak kepemilikan atas sejumlah uang atau dan dari pembayar kepada penerimanya, baik langsung maupun melalui media jasa-jasa perbankan.

Dari definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pembayaran adalah mekanisme yang dilakukan dalam penukaran mata uang dengan barang, jasa atau informasi dari pembayar kepada penerima, baik langsung maupun melalui media jasa-jasa perbankan.

Dari definisi-definisi pembayaran dan pajak maka dapat disimpulkan pembayaran pajak adalah mekanisme yang dilakukan wajib pajak untuk memberikan sejumlah uang kepada negara sesuai dengan undang-undang untuk membiayai negara dan pembangunan nasional demi kemakmuran rakyat.

#### **2.1.6.12 Jenis-Jenis Pembayaran**

##### **1. Pembayaran Tradisional**

Pembayaran tradisional maksudnya pembayaran yang masih sederhana yang tidak memerlukan jasa bank sebagaimana yang terjadi dipedesaan yang terpencil.

## 2. Pembayaran Modern

Pembayaran modern maksudnya pembayaran yang dilakukan dengan perantara pembayaran, seperti bank. Pembayaran suatu proses yang cukup rumit, dimana lembaga perbankan mempunyai peran yang sangat penting dan memerlukan jasa-jasa perantara karena tanpa jasa perantara tidak dapat terlaksana dengan cepat dan efisien.

### **2.1.6.13 Pengertian Laba**

Menurut Subramanyam (2012:109) menyatakan bahwa laba merupakan ringkasan hasil bersih aktivitas operasi usaha dalam periode tertentu yang dinyatakan dalam istilah keuangan. Serta informasi perusahaan yang paling diminati dalam pasar uang.

Selanjutnya Mahmud M. Hanafi (2010:32) mengatakan bahwa laba merupakan: "... ukuran keseluruhan prestasi perusahaan yang diukur dengan menghitung selisih antara pendapatan dan biaya".

Sedangkan menurut Lailan Paradiba (2015) laba adalah : "... item laporan keuangan mendasar dan penting yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks".

Menurut Harisson, et al. (2012:11) Laba (Income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode akuntansi (misalnya, kenaikan asset atau penurunan kewajiban) yang menghasilkan peningkatan ekuitas selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah laporan utama yang berisikan ringkasan kinerja perusahaan, ringkasan hasil bersih aktivitas operasi usaha yang dapat mencerminkan prestasi suatu perusahaan dan dapat digunakan dalam berbagai konteks.

#### **2.1.6.14 Jenis - Jenis Laba**

Menurut Kasmir (2016:303), dalam praktiknya laba terdiri dari dua macam, yaitu:

1. “Laba kotor (gross profit)  
Laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya, laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
2. Laba bersih (net profit)  
Laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak”.

Selain laba kotor dan laba bersih, ada pula jenis laba lainnya yaitu laba usaha (operasi) dan laba bersih sebelum pajak.

Menurut Stice, dan Skousen (2004:243):

“... laba operasi mengukur kinerja operasi bisnis fundamental yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan didapat dari laba kotor dikurangi beban operasi. Laba operasi menunjukkan seberapa efisien dan efektif perusahaan melakukan aktivitas operasinya”

Menurut Hery (2015:49), laba bersih sebelum pajak adalah:

“... laba yang didapatkan dari laba operasional ditambah dengan pendapatan dan keuntungan lain-lain dan dikurangi dengan beban dan kerugian lain-lain. Ukuran laba ini mencerminkan kinerja perusahaan selama periode berjalan yang meliputi aktivitas utama maupun aktivitas sekunder, namun sebelum memperhitungkan besarnya pajak penghasilan”.

## 1.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran penelitian ini menunjukkan pengaruh variabel independen, yaitu Komisaris Independen, *Financial Distress*, Intensitas Aset Tetap dan Pertumbuhan Penjualan terhadap variabel dependen, yaitu *Tax Avoidance*. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 2.2.1 Pengaruh Komisaris Independen terhadap *Tax Avoidance*

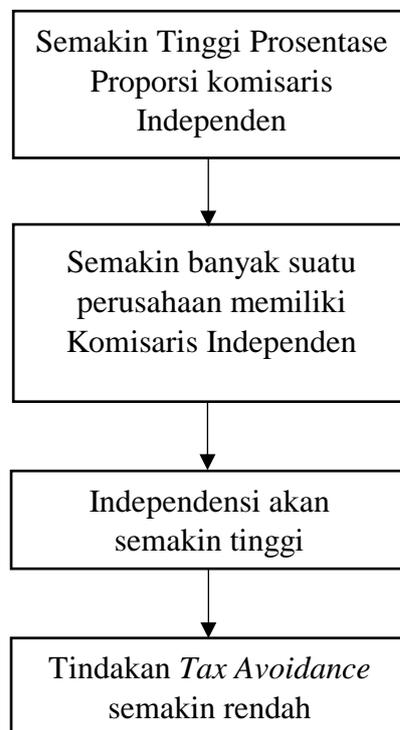
Proporsi Dewan Komisaris independen dalam menjalankan fungsi pengawasan dapat mempengaruhi pihak manajemen untuk menyusun laporan keuangan yang berkualitas (Boediono,2005:177). Semakin besar jumlah komisaris independen pada dewan komisaris, maka akan semakin baik mereka bisa memenuhi peran dalam mengawasi dan mengontrol tindakan-tindakan para direktur eksekutif sehingga aktivitas penghindaran pajak menurun (Diantari, 2016).

Semakin tinggi prosentase proporsi komisaris independen berarti semakin banyak juga suatu perusahaan memiliki komisaris independen, oleh karena itu independensi akan menjadi semakin tinggi karena semakin banyak yang tidak berkaitan secara langsung dengan pemegang saham pengendali, sehingga kebijakan yang mengarah pada tindakan *tax avoidance* semakin rendah. Begitu pula sebaliknya, semakin rendah prosentase dewan komisaris independen berarti semakin sedikit suatu perusahaan memiliki dewan komisaris independen, oleh karena itu independensi juga rendah, sehingga kebijakan yang mengarah pada tindakan *tax avoidance* akan semakin tinggi (Winata, 2015).

Berbagai penelitian telah menguji pengaruh Komisaris Independen terhadap *Tax Avoidance*, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Sholehudin Adi Nugroho dan Amrie Firmansyah (2017), dan Chantika Dyah Putri Wulandari (2019) menyatakan bahwa Komisaris Independen berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

**H1: Komisaris Independen berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance*.**

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran Pengaruh Proporsi Komisaris Independen terhadap *Tax Avoidance***



### 2.2.2 Pengaruh *Financial Distress* terhadap *Tax Avoidance*

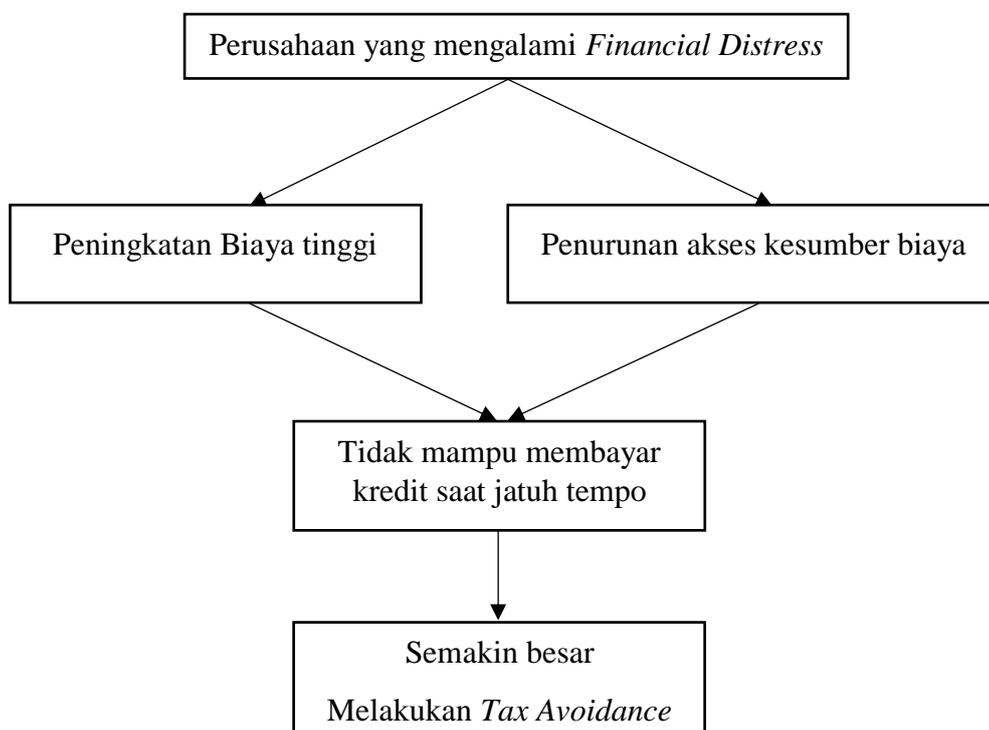
Menurut Lanis, Richardson dan Taylor (2015) perusahaan yang mengalami *financial distress* cenderung menghadapi masalah yang berkaitan dengan

peningkatan biaya, penurunan akses ke sumber biaya, dan tidak mampu membayar kredit saat jatuh tempo sehingga membuat para manajer cenderung mencari solusi dengan melakukan penghindaran pajak. Semakin besar keterlibatan perusahaan dalam *financial distress*, maka semakin besar pula perusahaan tersebut akan melakukan *Tax Avoidance*.

Berbagai penelitian telah menguji pengaruh *Financial Distress* terhadap *Tax Avoidance*, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Vivi Lestari Riantami dan Dedik Nur Triyanto (2018) dan Chantika Dyah Putri Wulandari (2019) menunjukkan bahwa *Financial Distress* berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

**H1: *Financial Distress* berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance***

**Gambar 2.2**  
**Kerangka Pemikiran Pengaruh *Financial Distress* terhadap *Tax Avoidance***



### 2.2.3 Pengaruh Intensitas Aset Tetap terhadap *Tax Avoidance*

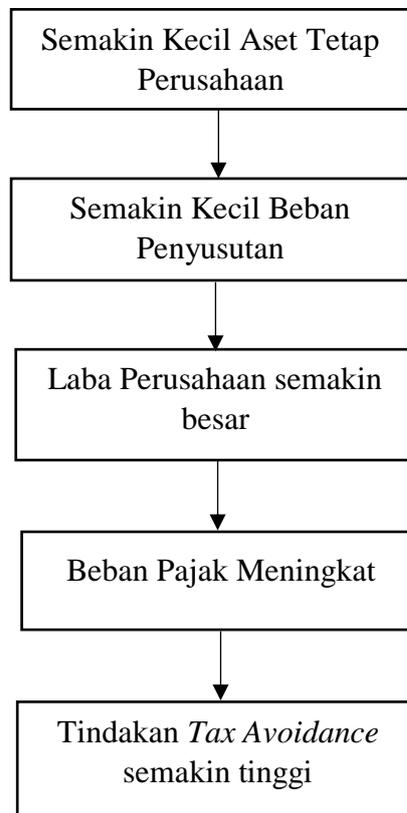
Aset tetap memiliki umur ekonomis yang akan menimbulkan beban penyusutan setiap tahunnya. Aset tetap yang besar akan mempunyai beban penyusutan yang juga besar, dan akan mengakibatkan laba perusahaan menjadi berkurang, sehingga beban pajak yang dibayarkan juga akan berkurang (Nugraha dan Meiranto, 2015).

Akibatnya perusahaan akan memiliki *effective tax rate* yang tinggi, baik mendekati atau melebihi tarif pajak penghasilan badan yaitu 25%, maka tingkat penghindaran pajak semakin rendah. Dengan demikian, semakin kecil aset tetap perusahaan maka beban penyusutan yang ditimbulkan akan semakin kecil, dan itu akan berdampak pada laba perusahaan yang semakin besar. Laba perusahaan yang besar akan mengakibatkan beban pajak yang dibayarkan perusahaan menjadi meningkat. Sehingga dengan meningkatnya beban pajak tersebut, tindakan perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak semakin tinggi guna mengurangi beban pajak yang dibayarkannya (Purwanti dan Sugiyarti, 2017).

Berbagai penelitian telah menguji pengaruh Intensitas Aset Tetap terhadap *Tax Avoidance*, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Anggi Arya Perdana (2017) dan Shinta Meilina Purwanti dan Listyo Sugiyarti (2017) menyatakan bahwa Intensitas Aset Tetap berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

**H3 : Intensitas Aset Tetap berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance***

**Gambar 2.3**  
**Kerangka Pemikiran Pengaruh Intensitas Aset Tetap terhadap**  
***Tax Avoidance***



#### **2.2.4 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap *Tax Avoidance***

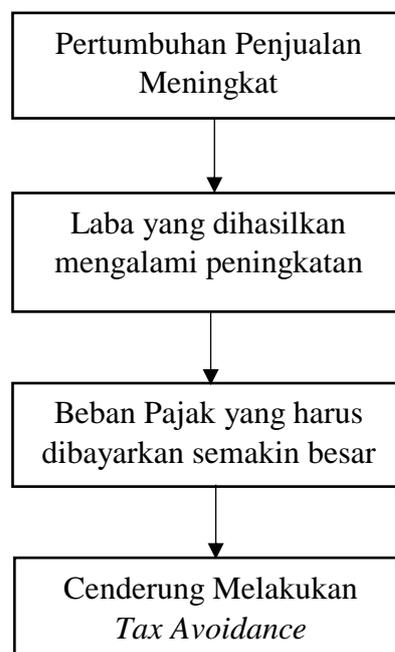
Perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan diperoleh dengan besarnya pertumbuhan penjualan. Apabila pertumbuhan penjualan suatu perusahaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, maka perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik. Jika tingkat penjualan bertambah, maka penghindaran pajaknya meningkat. Hal tersebut terjadi karena jika penjualan meningkat, maka akan meningkatkan laba sehingga berdampak pada semakin tingginya biaya pajak yang harus dibayar. Oleh karena itu, perusahaan akan melakukan penghindaran pajak agar beban pajak perusahaan tidak tinggi (Mayasari Oktamawati, 2017).

Dari pernyataan diatas semakin besar volume penjualan suatu perusahaan menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan perusahaan tersebut semakin meningkat. Apabila pertumbuhan penjualan meningkat , laba yang dihasilkan perusahaan diasumsikan mengalami peningkatan. Laba perusahaan mengalami kenaikan berarti pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan akan semakin besar sehingga perusahaan akan cenderung akan melakukan penghindran pajak. ( Deitiana 2011 ).

Berbagai penelitian telah menguji pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap *Tax Avoidance*, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Anggi Arya Perdana (2017), Shinta Meilina Purwanti dan Listyo Sugiyarti (2017) menyatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

**H4 : Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance***

**Gambar 2.4**  
**Kerangka Pemikiran Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap *Tax Avoidance***



### 2.3 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan pada teori yang relevan, belum berdasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik (Sugiyono, 2017:64).

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

**H1** : Komisaris Independen berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

**H2** : *Financial Distress* berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

**H3** : Intensitas Aset Tetap berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

**H4** : Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance*.