

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Teori Agensi (Agency Theory)**

Semakin besar perusahaan maka semakin besar pula kemungkinan konflik yang akan terjadi di dalam lingkungan perusahaan. Misalnya manajemen dalam melakukan aktivitas operasional perusahaan wajib memprioritaskan urusan pemilik dengan upaya mengembangkan kesejahteraan pemegang saham. Akan tetapi manajemen terkadang sering memiliki kepentingan yang berbeda terkait keberlangsungan usaha perusahaan dibanding dengan kepentingan pemegang saham yang akhirnya menimbulkan suatu masalah atau konflik diantara keduanya. Konflik yang terjadi inilah dikenal dengan konflik agensi (Sibrani, 2012:22 dalam Wardani dan Khoiriyah, 2019:27). Konflik semacam ini dikenal dengan sebutan Teori Agensi.

Menurut Wardani dan Khoiriyah (2019:27) pengertian teori agensi sebagai berikut:

“Teori Agensi adalah pandangan jelas yang menggambarkan masalah yang muncul karena ada pemisahan antara kepemilikan dan otoritas kendali pada perusahaan, yakni terdapatnya konflik kepentingan dalam perusahaan.”

Menurut Harianto (2020:52) teori keagenan merupakan sebuah hubungan antara *agent* (manajemen) dan *principal* (pemilik). Teori ini bertujuan untuk

meningkatkan evaluasi atas hasil keputusan yang sudah diambil dalam mempermudah alokasi hasil antara *agent* dan *principal* sesuai kontrak kerjanya.

Sedangkan menurut Siregar dan Widyawati (2016:2) Teori Agensi adalah model yang dipakai dalam merumuskan konflik antara manajemen dan pemegang saham. Konflik keagenan disebabkan adanya alternatif resiko yang berbeda antar kedua pihak. Adapun tujuan dari teori ini adalah mengembangkan keahlian setiap pihak management dan pemegang saham dalam mengevaluasi sebuah keputusan guna memudahkan alokasi hasil antar keduanya. Maka dapat diinterpretasikan jika munculnya permasalahan perbedaan keinginan antar manajemen sebagai pihak internal dengan para pemegang saham sebagai pihak eksternal, dimana teori agensi muncul sebagai penggambaran situasi sekaligus memberikan suatu evaluasi mengenai keputusan baik mana yang diambil demi kesejahteraan bersama.

## **2.1.2 Strategi Bisnis**

### **2.1.2.1 Pengertian Strategi Bisnis**

Untuk menggapai suatu tujuan dibutuhkanlah suatu upaya dalam bentuk aktivitas apa yang akan dikerjakan demi menggapai tujuan itu sendiri. Begitupun dengan suatu perusahaan yang melakukan aktivitas bisnis dimana didalamnya terdapat banyak pihak yang bekerjasama dan membuat suatu upaya atau kebijakan yang akan dilakukan serta dikerjakan untuk menggapai tujuannya yaitu keuntungan dan keberlangsungan hidup perusahaan. Salah satu upaya perusahaan dalam menuju tujuan adalah strategi.

Definisi strategi menurut Arief, dkk (2019:66): Strategi merupakan pendekatan dalam waktu tertentu dimana pendetan ini bersifat menyeluruh, yang menyangkut dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi dalam sebuah aktivitas.

Menurut Ricky W.Griffin & Ronald J.Ebert yang dialihbahasakan oleh Sitha Wardhani (2007:4) menyatakan semua orang dikatakan bisnis begitupula perusahaan atau organisasi yang dimana mereka menyediakan barang atau jasa dengan maksud dijual dan mendapatkan laba.

Maka untuk dapat mencapai laba yang diinginkan maka perusahaan membutuhkan strategi sebagai langkah awal. Strategi begitu penting bagi keberlangsungan bisnis perusahaan karena strategi inilah yang menjadi penentu dalam menghadapi ketidakpastian lingkungan.

Menurut Higgins (2011) dikutip dari Wardhani dan Khoiriyah (2018:24):

“Startegi Bisnis adalah langkah yang dianggap paling terbaik bagi perusahaan dalam menggapai keunggulan bersaing yang bersifat berkelanjutan pada pasar dengan cara melakukan sejumlah kegiatan termasuk kebijakan fungsional, struktur organisasi, dan lain-lain.”

Sedangkan menurut Wardhani dan Khoiriyah (2018: 29) strategi bisnis adalah strategi yang dipakai perusahaan dengan tujuan agar bisa menyesuaikan dan menghadapi perubahan lingkungan yang kompetitif.

Menurut Arietiara, dkk (2013) dalam Anggraini, dkk (2020): strategi bisnis itu merupakan hasil pertimbangan yang telah dibuat oleh pihak manajemen sebelum dijalankannya proses operasional perusahaan.

Sedangkan menurut Harianto (2020:54) menjelaskan: strategi bisnis adalah suatu cara atau metode yang digunakan suatu perusahaan untuk dapat bertahan ditengah persaingan yang ada.

Dari definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa Startegi bisnis adalah salah satu upaya manajemen perusahaan dalam melakukan suatu proses operasional perusahaan dengan tujuan untuk menggapai suatu keunggulan dalam bersaing.

#### **2.1.2.2 Macam-macam Strategi Bisnis**

Menurut Miles and Snow (1978) dalam Faradiza (2019:108) menyatakan tipologi strategi sebagai berikut:

1. *Defender* berarti bertahan, dimana strategi ini memiliki karakteristik menutup sebagian dari total pasar yang bertujuan untuk menciptakan kestabilan pasar, sehingga mereka cenderung agresif dalam rangka mencegah adanya pesaing baru yang masuk lingkungan pasar mereka dengan focus terhadap harga yang saing dan produk yang berkualitas tinggi. Strategi *defender* ini berpusat pada biaya yang rendah, mengecilkan tekanan resiko dan ketidakpastian, kecilnya *turn over* karyawan, menjaga keseimbangan operasional dan organisasi juga tidak agresif mengikuti tren.
2. *Prospector*, bertolak belakang dengan *defender*. Jika dilihat dari keadaan organisasi sekitar strategi ini dirasa lebih dinamis ketimbang organisasi lain dengan jenis bisnis industri yang sama. Focus utama dari startegi ini adalah menemukan cara dan memanfaatkan secara maksimal produk, wilayah serta peluang baru. Maka *prospector* dapat mengalokasikan, meningkatkan dan menjaga kapasitas perusahaan dalam jumlah yang besar, sehingga menciptakan wilayah pemasaran yang baru dan produk baru. Strategi ini lebih meminati sesuatu yang baru, perubahan keadaan pasar, dan ketidakjelasan daripada *defender*. disebabkan dinamisnyaa organisasi pada penggunaan teknologi dan sistem administrasi organisasi demi menyesuaikan dengan produk/jasa yang baru mereka buat.

### 2.1.2.3 Pengukuran Strategi Bisnis

Menurut Higgins, dkk (2011) dalam Wardhani dan Khoiriyah (2018:29)

untuk mendapatkan nilai strategi, digunakanlah empat proxy penilaian, yaitu:

- a. Kemampuan efisiensi produksi dan distribusi barang dan jasa.  
Kemampuan perusahaan ini dihitung menggunakan rumus persamaan sebagai berikut:

$$EMP/SALES = \frac{\text{Jumlah Pegawai}}{\text{Penjualan}}$$

- b. Tingkat Pertumbuhan Perusahaan.  
Tingkat pertumbuhan membuka jalan kesempatan tumbuh yang pesat bagi perusahaan. berikut rumus pengukura tingkat pertumbuhan perusahaan:

$$M_{tob} = \frac{\text{Harga Pasar Saham}}{\text{Jumlah Modal}}$$

- c. Pemasaran.  
Pengukuran pemasaran dihitung menggunakan rumus:

$$Market = \frac{\text{Beban Iklan}}{\text{Total Penjualan}}$$

- d. Intesitas Aset.  
Diukurnya proxy ini bertujuan untuk mengamati focus perusahaan pada produksi asetnya. Berikut rumus pengukuran intensitas aset tetap:

$$PPEINT = \frac{\text{Aset Tetap}}{\text{Total Aset}}$$

Selanjutnya perhitungan strategi bisnis ini keempat *proxy*, ditentukan masing-masing skor tinggi rendahnya. Untuk ketiga proxy pertama ditentukan skor tertinggi adalah 5, lalu khusus untuk proxy Intensitas Aset skor tertinggi adalah 1.

Berikut merupakan tabel skor untuk keempat proxy strategi bisnis:

**Tabel 2.1**  
**Penentuan Skor bagi Keempat Proxy**

<b>EMP/SALES</b>	<b>Mtob</b>	<b>Market</b>	<b>PPEINT</b>
5	5	5	1
Tertinggi	Tertinggi	Tertinggi	Tertinggi
4	4	4	2
3	3	3	3
2	2	2	4
1	1	1	5
Terendah	Terendah	Terendah	Terendah

Kemudian keempat skor *proxy* ini dijumlahkan. Sehingga diperoleh skor tertinggi 16 untuk strategi *prospector*, dan skor terendah 4 untuk strategi *defender*. berikut tabel kriteria untuk penentuan jenis strategi:

**Tabel 2.2**  
**Penentuan Jenis Strategi**

Skor Strategy	Kriteria penilaian Strategi
Skor 4-12	<i>Defender</i>
Skor 13-20	<i>Prospector</i>

Sumber: Wardhani dan Khoiriyah (2018:30)

### 2.1.3 Profitabilitas

#### 2.1.3.1 Definisi Profitabilitas

Tujuan utama dari dibentuknya suatu perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal. Jika laba perusahaan yang didapatkan besar, maka dimudahkanlah jalan perusahaan untuk mendapatkan kesejahteraan bagi seluruh pihak misalnya pemilik dan karyawan. Untuk mengetahui maksimalnya suatu laba perusahaan, pihak manajemen perusahaan menggunakan analisis dari hasil perhitungan profitabilitas. Berikut adalah definisi profitabilitas dari beberapa ahli:

Menurut Zul Akbar, dkk (2020:192) mengemukakan bahwa:

“Profitabilitas merupakan rasio keuangan yang menggambarkan kinerja keuangan perusahaan dalam menghasilkan laba dari pengelolaan aktiva yang dikenal dengan Return On Assets. Rasio yang positif menunjukkan bahwa dari total aktiva yang dipergunakan untuk beroperasi perusahaan mampu memberikan laba bagi perusahaan.”

Definisi profitabilitas juga menurut Kasmir (2016:196) disampaikan sebagai berikut:

“Rasio profitabilitas merupakan rasio yang bertujuan untuk menilai keberhasilan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan. Rasio ini juga menunjukkan tingkat efektivitas manajemen perusahaan.”

Menurut Siregar dan Widyawati, 2016:4 menjelaskan:

“Profitabilitas adalah alat ukur kinerja manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang dilihat dari laba perusahaan.”

Menurut Saputra, dkk (2015:4) menjelaskan bahwa rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektifitas manajemen suatu perusahaan.

Sedang menurut Hanafi & Halim (2016:81) mengungkapkan bahwa:

“Rasio Profitabilitas adalah rasio pada tingkat penjualan, aset, dan modal tertentu yang mengukur kesanggupan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan berupa laba (profit).”

Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa profitabilitas adalah suatu ukuran yang dapat menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan dan mengefektifkan laba perusahaan melalui tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu.

### **2.1.3.2 Tujuan Profitabilitas**

Menurut Kasmir (2016:197), profitabilitas memiliki tujuan bagi perusahaan yakni:

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh suatu perusahaan dalam periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun kini.
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.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.

### **2.1.3.3 Macam-Macam Pengukuran Profitabilitas**

Pada dasarnya menurut Hanafi & Halim (2016:81) untuk menghitung besarnya Profitabilitas, dapat digunakan rumus-rumus rasio berikut ini:

1. *Profit Margin*
2. *Return On Asset (ROA)*
3. *Return On Equity (ROE)*

Sama halnya menurut Sudana (2011:22) untuk menghitung besarnya profitabilitas perusahaan menggunakan perhitungan beberapa rasio seperti berikut:

1. *Profit Margin*,
2. *Return On Asset (ROA)*,
3. *Return On Equity (ROE)*,
4. *Basic Earning Power*.

Berikut penjelasan lebih dalam mengenai rasio perhitungan diatas:

1. *Profit Margin*

Definisi *profit margin* menurut Hanafi & Halim (2016:81) sebagai berikut:

“*Profit margin* digunakan untuk menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Jika profit margin tinggi menandakan kemampuan perusahaan sedang menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu.”

Sedangkan menurut Sudana (2011: 22) menjelaskan jika:

“*Profit margin ratio* adalah rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan penjualan yang dicapai perusahaan. yang jika semakin tinggi rasio maka menunjukkan bahwa perusahaan semakin efisien dalam menjalankan operasinya.”

Menurut Fahmi (2016: 81) menjelaskan bahwa:

“Rasio *profit margin* merujuk pada rasio pendapatan bersih (*net profit*) terhadap penjualan. Margin laba bersih sama dengan laba bersih dibagi penjualan bersih. Ini menunjukkan kestabilan untuk menghasilkan perolehan pada tingkat penjualan khusus. Dengan memeriksa margin laba dan aturan industry sebuah perusahaan tahun sebelumnya, kita dapat menilai efisiensi operasi dan strategi penetapan harga serta status persaingan perusahaan dengan perusahaan lain dalam industry tersebut.”

Berdasarkan pengertian *profit margin* diatas maka dapat disimpulkan bahwa *Profit Margin* adalah rasio untuk menampilkan keuntungan bersih perusahaan berdasarkan penjualan.

Rumus *Profit margin* menurut Hanafi & Halim (2016:81) ada dua yakni sebagai berikut:

- a. *Net Profit Margin*

Rasio yang menghitung kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

b. *Gross Profit Margin*

Rasio yang menghitung kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang akan menutupi biaya-biaya tetap atau biaya operasi lainnya. Rumus perhitungan dari rasio ini adalah:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$$

Sedangkan menurut Sudana (2011: 22), *profit margin* ini terdiri dari 3 perhitungan yaitu:

a. *Net Profit Margin*

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari penjualan yang dilakukan perusahaan. Rasio ini menggambarkan efisiensi seluruh bagian produksi, personalia, pemasaran, dan keuangan yang ada dalam perusahaan. *Net Profit Margin* dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{NPM} = \frac{\text{EAT}}{\text{Sales}}$$

Keterangan:

NPM = *Net Profit Margin*

EAT = *Earning After Tax/Laba Sesudah Pajak*

Sales = Penjualan

b. *Operating Profit Margin*

Rasio ini mengukur kemampuan untuk menghasilkan laba sebelum bunga dan pajak dengan penjualan yang dicapai perusahaan. rasio ini menunjukkan efisiensi dari bagian produksi, pemasaran, dan personalia dalam menghasilkan laba. *Operating Profit Margin* dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\text{OPM} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Sales}}$$

Keterangan:

OPM = *Operating Profit Margin*

EBIT = *Earning Before Interest and Taxes*/Laba Sebelum bunga dan Pajak

*Sales* = Penjualan

c. *Gross Profit Margin*

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba kotor yang dicapai perusahaan. Rasio menggambarkan efisiensi yang digapai oleh bagian produksi.

*Gross Profit Margin* dihitung menggunakan rumus berikut:

$$GPM = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}}$$

Keterangan:

GPM = *Gross Profit Margin*

*Gross Profit* = Laba Kotor

*Sales* = Penjualan

2. *Return On Asset*

Definisi *Return On Assets* menurut Fahmi (2012:98) adalah:

“rasio yang perhitungannya menunjukkan sejauh mana investasi yang ditanamkan dapat mengembalikan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dan sebenarnya investasi tersebut sebenarnya sama dengan aset perusahaan yang ditanamkan.”

Sedangkan menurut Kasmir (2016:201) menjelaskan *return on asset* merupakan nilai perbandingan yang menggambarkan hasil pengembalian atas total aktiva yang sudah digunakan perusahaan.

Maka kesimpulan dari definisi *Return On Asset* diatas yakni, *Return On Asset* adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba melalui total aset yang telah digunakan perusahaan. Adapun rumus untuk menghitung profitabilitas menggunakan *return on assets* adalah sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba setelah beban dan pajak}}{\text{Total Asset}}$$

(Kasmir, 2016:201)

### 3. *Return On Equity*

Menurut Kasmir (2015:204) menjelaskan pengertian ROE sebagai berikut:

“*Return On Equity* adalah hasil pengembalian ekuitas atau rentabilitas modal sendiri yang merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Rasio ini menunjukkan efisiensi penggunaan modal sendiri.”

Menurut Sudana (2011:22) menjelaskan:

“*Return On Equity* menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba setelah pajak dengan menggunakan modal sendiri yang dimiliki perusahaan. Rasio ini begitu penting bagi pemegang saham untuk mengetahui efektivitas dan efisiensi pengolahan modal sendiri yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan.”

Maka kesimpulan dari definisi ROE adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui modal sendiri.

Adapun rumus *Return On Equity* adalah sebagai berikut:

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Bersih setelah beban dan pajak}}{\text{Modal Sendiri}}$$

(Kasmir, 2016:204)

### 4. *Basic Earning Power*

Menurut Sudana (2011:22) Rasio ini adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kesanggupan perusahaan dalam mendapatkan laba sebelum bunga dan pajak dengan total aktiva yang telah dimiliki perusahaan. jelasnya rasio ini menggambarkan efektivitas pengelolaan seluruh aset yang digunakan guna menghasilkan laba sebelum bunga dan pajak. Rasio ini dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP = \frac{\text{Eearning Before Interest and Tax}}{\text{Total Aset}}$$

#### 2.1.3.4 Metode Pengukuran Profitabilitas

Dari berbagai macam perhitungan rasio profitabilitas, penulis akan menggunakan rasio perhitungan profitabilitas menurut Kasmir, 2016:201 dengan rumus *Return On Assets* sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba setelah beban dan pajak}}{\text{Total Asset}}$$

Rumus ini menggunakan Laba setelah beban dan pajak sebagai objek perbandingan dengan total aset. Berikut Hal ini dilakukan karena untuk mengetahui seberapa besar pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran pajak melalui laba setelah dikurangkan dengan beban dan pajak menjadi pertimbangan manajemen dalam melakukan atau tidaknya penghindaran pajak. Pada dasarnya peningkatan laba mengakibatkan jumlah pajak yang harus dibayar juga semakin tinggi (Siregar & Widyawati, 2016:6).

## **2.1.4 Leverage**

### **2.1.4.1 Definisi Leverage**

Demi terwujudnya keberlangsungan umur panjang suatu perusahaan, diperlukanlah suatu pengelolaan keuangan yang baik. Pengelolaan keuangan baik ini tercermin pada pengalokasian dana ke berbagai aktiva yang tepat. Pengelolaan sumber-sumber dana ini berbentuk modal, baik itu modal sendiri dan modal asing atau hutang. Modal asing (hutang) biasanya berupa hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang. Modal asing (hutang) juga merupakan salah satu pertimbangan manajemen dalam mengambil suatu keputusan terbaik bagi

perusahaan. Bahan pertimbangan manajemen untuk hutang perusahaan, adalah melalui analisis rasio *leverage* (solvabilitas).

Menurut Sumarni dan Suprihanto (2014:331) menjelaskan

“Solvabilitas suatu perusahaan adalah kemampuan perusahaan untuk mencapai kewajiban keuangannya apabila suatu waktu mengalami likuidasi, kewajiban keuangan ini berupa kewajiban (hutang) jangka pendek atau kewajiban (hutang) jangka panjang.”

Menurut Wardhani dan Khoiriyah (2018:28) menyatakan:

“*Leverage* (tingkat pendanaan) merupakan perbandingan yang menggambarkan besarnya kewajiban yang dimiliki perusahaan untuk mendanai seluruh aktivitas operasionalnya.”

*Leverage* menurut Herispon (2016:40) merupakan rasio yang mampu mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajibannya jika suatu saat perusahaan itu terancam dibubarkan.

Menurut Andrianto,dkk (2019:400) menjelaskan bahwa:

“*leverage* merupakan alat yang digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen dalam mengelola asetnya karena adanya biaya yang harus dikeluarkan akibat penggunaan aktiva.”

Dari berbagai definisi *leverage* diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *leverage* adalah pengukuran suatu kemampuan perusahaan dalam memenuhi hutangnya yang dimana digunakan untuk mendanai seluruh aktivitas operasinya.

#### 2.1.4.2 Tujuan Leverage

Perusahaan memutuskan untuk berhutang kepada pihak ketika semata-mata demi memenuhi kebutuhan operasional perusahaan dengan maksud keberlangsungan bisnis perusahaan itu sendiri. Penggunaan rasio *leverage* dalam menganalisis laporan keuangan bagi manajemen perusahaan sangat berguna untuk persiapan menghadapi ketidakpastian risiko. Berikut tujuan dari *Leverage* menurut Kasmir (2016:153), yakni:

1. “Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditur).
2. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
3. Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktivakhususnya aktiva tetap dan modal.
4. Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.
6. Untuk menilai atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang.
7. Untuk menilai berapa dana pinjaman yang segera akan ditagih, terdapat sekian kalinya modal sendiri yang dimiliki.”

#### 2.1.4.3 Macam-macam Pengukuran Leverage

Terdapat macam-macam pengukuran rasio *leverage*, Menurut Herispon (2016:40) berikut adalah macam-macam pengukuran *leverage*:

a. *Total Debt to Assets Ratio*

Rasio ini merupakan upaya untuk mengukur jumlah aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang atau modal yang berasal dari kreditur. Rumus untuk rasio ini sebagai berikut:

$$DAR = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

b. *Total Debt to Equity Ratio*

Adalah menghitung perbandingan antara total hutang dengan modal sendiri. Rumus untuk rasio ini sebagai berikut:

$$DER = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

c. *Long Term Debt to Equity Ratio*

Adalah menghitung perbandingan antara hutang jangka panjang dengan modal sendiri. Rumus untuk rasio ini adalah sebagai berikut:

$$\text{Long term debt to equity ratio} = \frac{\text{Longterm debt}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

d. *Total Debt to Total Capitalization Ratio*

Merupakan rasio utang jangka panjang dengan modal jangka panjang untuk mengukur berapa bagian hutang jangka panjang yang terdapat didalam modal jangka panjang perusahaan. rumus dari rasio ini sebagai berikut:

$$DCR = \frac{\text{Longterm debt}}{\text{Total capitalization} + \text{Equity}} \times 100\%$$

e. *Total Debt to Total Capitalization Ratio*

Selain rumus sebelumnya, rasio ini dapat pula ditentukan tingkat kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban finansial yang bersifat tetap, dengan rumus berikut:

$$\text{Time Interest Earned} = \frac{\text{Earning before interest and taxes}}{\text{Annual interest Payment}}$$

Rumus ini menunjukkan bahwa dengan laba operai atau laba usaha yang diperoleh perusahaan, perusahaan mampu membayar beban bunga sekian kali. Dalam time interest kreditur disamping melihat besarnya hutang dan kekayaan yang menjadi jaminan juga mempertahankan kemampuan perusahaan dalam memberikan servis atas hutang tersebut. Dengan demikian time interest yang rendah menunjukkan gejala yang kurang menguntungkan, karena laba yang tersedia untuk membayar bunga kredit relative kecil dan sebaliknya. Bunga yang dimaksud dapat berupa pembayaran beban bunga tahunan (annual interest paymet) atau bunga hutang jangka panjang (interest charge).

f. *Total Debt Coverage*

Adalah mengukur berapa besar kemampuan perusahaan untuk membayar beban bunga dan angsuran pinjaman pokok dengan operasi atau laba usaha yang diperoleh. Rumus untuk rasio ini ada dua, yakni:

$$\begin{aligned} \text{Total Debt Coverage} &= \frac{EBIT}{\text{Interest} + \frac{\text{Principal Payment}}{1-t}} \\ \text{Atau} \\ \text{Total Debt Coverage} &= \frac{EBIT}{\text{Bunga} + \frac{\text{Angsuran pinjaman}}{1-\text{Tingkat Pajak}}} \end{aligned}$$

g. *Overall Coverage Ratio*

Adalah mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban-kewajiban keuangan (finansial) yang bersifat tetap dengan menggunakan laba operasi yang diperoleh ditambah dengan pembayaran sewa.

$$\begin{aligned} &= \frac{EBIT + \text{Lease Payment}}{\text{Interest} + \frac{\text{Principal}}{1-t} + \text{Leasing} + \frac{\text{Preferen Dividen}}{1-t}} \\ &= \frac{EBIT + \text{Lease Payment}}{\text{Interest} + \frac{\text{Angsuran}}{1-\text{Tingkat pajak}} + \text{Leasing} + \frac{\text{Dividen Saham Preferen}}{1-t}} \end{aligned}$$

#### 2.1.4.4 Metode Pengukuran Leverage

Untuk penelitian ini penulis memilih untuk menggunakan proksi Debt to Assets Ratio (DAR). Dimana proksi ini merupakan salah satu dari rasio *leverage* yang membandingkan antara Total Hutang dengan Total Aset yang dimiliki oleh perusahaan. Total Aset dipilih sebagai pembanding karena Total Aset dinilai lebih stabil dibandingkan dengan Total Equity. Perusahaan dengan tingkat *leverage* tinggi menurunkan kesempatan perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak.

Karena ketika tingkat *leverage* tinggi, maka tinggi pula beban pinjaman yang dimiliki perusahaan sebagai pengurang laba sebelum kena pajak, yang artinya berkurang pula beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan (Stawati, 2020:15).

Berikut rumus perhitungan rasio *leverage* menurut Herispon (2016:40) berdasarkan proksi Debt to Assets Ratio (DAR):

$$DAR = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

## 2.1.5 Ukuran Perusahaan

### 2.1.5.1 Definisi Ukuran Perusahaan

Dimulainya suatu usaha atau bisnis pastinya terbentuk dari suatu kumpulan orang-orang yang memiliki tujuan yang sama yaitu keuntungan. Kumpulan orang-orang ini bersepakat untuk membentuk suatu organisasi bisnis yaitu perusahaan. Perusahaan menurut Sumarni & Suprihanto (2014:5) menyatakan bahwa perusahaan adalah suatu unit dari aktivitas produksi yang mengelola sumber-sumber ekonomi guna menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat sebagai konsumen dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan juga dapat memberikan kepuasan akan kebutuhan masyarakat itu sendiri.

Selain laba, perusahaan dibentuk dengan tujuan agar bisnis dan ukuran perusahaannya berkembang. Ukuran perusahaan menurut Rudangga & Sudiarta (2016:4398) merupakan cerminan kekayaan dari total aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Ukuran perusahaan dapat dinyatakan dengan total aset yang

dimiliki oleh perusahaan. Karena melalui total aset ini dapat mengkategorikan perusahaan berskala kecil atau besar.

Sedangkan menurut Rifai, dkk dalam Meidiyustiani (2016:44) mengatakan bahwa ukuran perusahaan adalah suatu penetapan besar-kecilnya perusahaan yang diukur dengan total aset yang dimilikinya, hal ini dikarenakan total mencerminkan seberapa besarnya suatu harta perusahaan.

Sedangkan menurut Siregar dan Widyawati (2016:5) :

“ukuran perusahaan adalah parameter yang digunakan untuk menilai suatu perusahaan dilihat dari besar-kecilnya total aktiva, *log size*, nilai saham dan lain sebagainya. Karena semakin besar total asetnya mengindikasikan semakin besar ukuran perusahaan tersebut.”

Berdasarkan definisi ukuran perusahaan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan merupakan skala penilaian besar-kecilnya suatu perusahaan berdasarkan total aset, total penjualan, dan sebagainya.

#### **2.1.5.2 Penggolongan dan Kriteria Ukuran Perusahaan**

Menurut Undang-undang No. 20 Tahun 2008 penggolongan Ukuran Perusahaan berdasarkan besar usaha dibagi menjadi empat, yaitu:

1. Usaha Mikro  
Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha mikro. Adapun kriteria Usaha mikro adalah sebagai berikut:
  - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang diatur dalam undang-undang ini. Adapun kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil atas penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

### 3. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha yang ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini. Adapun kriteria dari usaha menengah ini sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil atas penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

### 4. Usaha Besar

Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. Adapun kriteria penilaian Usaha besar sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) sebagaimana nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah) sebagaimana nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.

Sedangkan menurut Sumarni & Suprihanto (2014:10) menyatakan pada dasarnya ada dua jenis perusahaan yaitu:

1. Perusahaan Kecil

Dimana perusahaan ini umumnya dikelola/dipimpin oleh pemiliknya secara pribadi, Struktur organisasinya sederhana, juga masih banyak perangkapan tugas/jabatan pada seseorang, persentase kegagalan (resiko) usaha relative cukup tinggi, dan masih kesulitan dalam mengembangkan usaha dikarenakan sulit memperoleh pinjaman dengan syarat yang lunak.

2. Perusahaan Besar

Pastinya perusahaan ini dikelola/dipimpin oleh professional manajer (bukan pemilik), struktur organisasinya kompleks dan sudah ada spesialisasi pekerjaan, persentase kegagalan dianggap relative rendah, serta modal jangka panjang relative lebih mudah untuk pengembangan usaha.

### 2.1.5.3 Macam-macam Indikator Ukuran Perusahaan

Indikator yang digunakan untuk menilai suatu ukuran perusahaan menurut Meidiyustiani (2016:47) antara lain adalah total aset, total penjualan, rata-rata tingkat penjualan dan rata-rata total aset.

Menurut Rudangga & Sudiarta (2016:4397) adalah total aset yang dimiliki suatu perusahaan.

$$Ukuran\ Perusahaan = Total\ Aset$$

Menurut Windysari, dkk (2019:87) menyatakan bahwa ukuran perusahaan merupakan suatu skala yang mengelompokkan perusahaan besar dan kecil yang menggunakan

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

perusahaan adalah sebagai berikut:

Sedangkan menurut Brigham & Houston dalam (Rudangga & Sudiarta, 2016:4404) ukuran perusahaan adalah rata-rata total penjualan bersih untuk tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun selanjutnya.

Menurut Suryandani (2018:51) ukuran perusahaan dapat dinyatakan dengan total aktiva atau total penjualan bersih. Total penjualan dapat dikatakan indikator ukuran perusahaan karena total penjualan menggambarkan perputaran uang dalam perusahaan. Sehingga ukuran perusahaan dapat dihitung menggunakan rumus:

$$SIZE = Ln (Total Penjualan)$$

Sumber: Suryandani (2018:51)

#### **2.1.5.4 Metode Pengukuran Ukuran Perusahaan**

Untuk penelitian ini, penulis akan menggunakan pengukuran Ukuran Perusahaan dengan subjek Total Aset. Hal ini dipilih karena pada dasarnya ukuran perusahaan berdasarkan kriteria total aset dinilai lebih stabil, berbeda dengan total penjualan yang setiap tahunnya cenderung mengalami ketidakpastian. Hal ini juga sejalan dengan apa yang dinyatakan oleh Lubis (2020:102) bahwa total aktiva dipilih sebagai proksi ukuran perusahaan karena nilai aktiva cenderung relative lebih stabil dibandingkan dengan penjualan dan *market capitalized*. Karena pada dasarnya, ukuran perusahaan mencerminkan kestabilan perusahaan.

Adapun rumus yang dapat digunakan untuk menghitung Ukuran Perusahaan menurut Rudangga & Sudiarta (2016:4397) adalah sebagai berikut:

$$Ukuran\ Perusahaan = (Total\ Aset)$$

Sumber: Rudangga & Sudiarta (2016:4397)

## 2.1.6 Penghindaran Pajak

### 2.1.6.1 Pengertian dan Unsur-unsur Pajak

Menurut Undang-undang No.16 Tahun 2009 mengenai perubahan keempat atas Undang-undang No. 6 Tahun 1983 mengenai Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan Pasal 1 Ayat 1 berbunyi:

“Pajak adalah kontribusi wajib pajak 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.”

Begitupula menurut Prof. Dr. Rochmat Soemitro, S.H., dalam Mardiasmo (2018:3) menjelaskan:

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

Menurut S.I. Djajadningrat (Dalam Halim dkk, 2016:4) menjelaskan:

“Pajak sebagai suatu kewajiban menyerahkan Sebagian dari kekayaan ke kas negara yang disebabkan suatu keadaan, kejadian, dan perbuatan yang memberikan kedudukan tertentu, tetapi bukan sebaga hukuman, menurut peraturan yang ditetapkan pemerintah serta dapat dipaksakan, tetapi tidak ada timbal balik dari negara secara umum.”

Definisi pajak juga disampaikan oleh Prof. Edwin R. A. Seligman (dalam Halim dkk, 2016:3) sebagai berikut:

*“Tax is a compulsory contribution from the person, to the government to defray the expenses incurred in the common interest of all, without reference to special benefit conferred.”*

Dari pengertian di atas maka dapat disimpulkan jika pajak adalah iuran yang disetorkan wajib pajak (rakyat) kepada negara yang bersifat memaksa dan ketentuannya sesuai dengan peraturan, dengan catatan wajib pajak tidak akan mendapat imbal balik secara langsung. Jika dilihat lebih seksama maka dari kesimpulan ini pajak memiliki unsur-unsur sebagai berikut:

1. Iuran/setoran (berupa uang bukan barang) dikeluarkan oleh wajib pajak (rakyat), dan yang berhak memungut adalah pemerintah.
2. Ketentuan pelaksanaan perpajakan berdasarkan undang-undang.
3. Wajib pajak tidak akan dapat merasakan secara langsung imbal balik dari setoran pajak itu sendiri.
4. Setoran pajak yang dipungut negara digunakan untuk keperluan umum masyarakat.

#### **2.1.6.2 Fungsi Pajak**

Menurut Mardiasmo (2016:29) fungsi pajak terdiri dari:

1. Fungsi Anggaran (*Budgetair*)  
Pajak sebagai sumber pendapatan negara berfungsi untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran negara. Dimaksudkan untuk menjalankan tugas rutin negara dan melaksanakan pembangunan. Biaya

yang didapatkan ini berasal dari pajak. Dewasa ini pajak digunakan untuk pembiayaan rutin seperti; belanja pegawai, belanja barang, pemeliharaan, dan lain sebagainya. Untuk pembiayaan pembangunan, uang dikeluarkan dari tabungan pemerintah, yakni penerimaan dalam negeri dikurangi pengeluaran rutin. Tabungan pemerintah ini dari tahun ke tahun harus ditingkatkan sesuai dengan kebutuhan pembiayaan pembangunan yang semakin tinggi dan ini terutama diharapkan dari sektor pajak.

#### 2. Fungsi Mengatur (*Regulerend*)

Pemerintah bisa mengatur pertumbuhan ekonomi melalui kebijaksanaan pajak. Dengan fungsi mengatur, pajak bisa digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan. Contohnya dalam rangka menggiring penanaman modal, baik dalam negeri maupun luar negeri, diberikan berbagai macam fasilitas keringanan pajak. Dalam rangka melindungi produksi dalam negeri, pemerintah menetapkan bea masuk yang tinggi untuk produk luar negeri.

#### 3. Fungsi Stabilitas

Dengan adanya pajak, pemerintah memiliki dana untuk menjalankan kebijakan yang berhubungan dengan stabilitas harga sehingga inflasi dapat dikendalikan. Hal ini bisa dilakukan antara masyarakat, pemungut pajak, penggunaan pajak yang efektif dan efisien.

#### 4. Fungsi Retribusi

Pendapatan pajak yang sudah dipungut oleh negara akan digunakan untuk membiayai semua kepentingan umum, termasuk juga untuk membiayai pembangunan sehingga dapat membuka kesempatan kerja, yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat

### 2.1.6.3 Jenis-jenis Pajak

Menurut Mardiasmo (2018:13) jenis pajak yang berlaku saat ini adalah sebagai berikut:

1. Menurut Golongan
  - a. Pajak Langsung, yaitu pajak yang harus dipikul sendiri oleh wajib pajak dan tidak dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada oranglain. Contohnya: Pajak Penghasilan.
  - b. Pajak Tidak Langsung, yaitu pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain. Contohnya: Pajak Pertambahan Nilai.
2. Menurut Sifatnya
  - a. Pajak Subsektif, yaitu pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada subjeknya dalam arti memerhatikan keadaan diri wajib pajak.
  - b. Pajak Objektif, yaitu pajak yang berpangkal pada objeknya, tanpa memerhatikan keadaan diri pajak.
3. Menurut Lembaga Pemungutnya

- a. Pajak Pusat, yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara.
- b. Pajak Daerah, yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah. Contohnya: Pajak Provinsi seperti Pajak Kendaraan Bermotor dan Pajak Bahan Bakar Kendaraan Bermotor, lalu yang kedua Pajak Kabupaten/Kota seperti Pajak Hotel, Pajak Restoran, dan Pajak Hiburan.

#### 2.1.6.4 Sistem Pemungutan Pajak

Menurut Mardiasmo, (2018:9) sistem pemungutan pajak terbagi atas tiga yakni:

- a. *Official Assesment System*, merupakan sistem pemungutan dimana pemerintah (fiskus) memegang kewenangan dalam menentukan besarnya pajak yang terutang bagi wajib pajak. Ciri-ciri dari sistem ini adalah:
  - 1) Kewenangan dalam menentukan besarnya pajak berada ditangan fiskus.
  - 2) Wajib pajak bersifat pasif.
  - 3) Utang pajak timbul setelah dikeluarkannya surat ketetapan pajak oleh fiskus.
- b. *Self Assesment System*, merupakan suatu sistem pemungutan pajak dimana wewenang untuk menentukan besarnya pajak yang terutang diberikan kepada wajib pajak itu sendiri. Ciri-ciri dari sistem ini adalah:
  - 1) Wewenang untuk menentukan besarnya pajak terutang berada pada wajib pajak itu sendiri.
  - 2) Wajib pajak berperan aktif dalam menghitung, menyetor, dan melaporkan sendiri utang pajak yang dimilikinya.
  - 3) Fiskus disini berperan hanya dalam pengawasan saja.
- c. *Withholding System*, yaitu sistem pemungutan pajak yang wewenang dalam memotong atau memungut pajak diberikan kepada pihak ketiga, pihak ini bukan fiskus ataupun wajib pajak yang bersangkutan. Ciri-ciri dari sistem ini adalah wewenang dalam menjalankan aktivitas penyetoran dilakukan oleh pihak ketiga yang bukan merupakan fiskus atau wajib pajak itu sendiri.

### 2.1.6.5 Pengertian Penghindaran Pajak

Umumnya pajak menjadi sumber penerimaan negara, namun pungutan pajak terkadang tidak selalu diindahkan oleh wajib pajak. Hal ini karena pajak dengan tarif tertentu merupakan pengurang dari penghasilan wajib pajak. Maka dari itu, wajib pajak sering kali berupaya untuk mengurangi beban pajak melalui penghindaran pajak. Berikut merupakan definisi Penghindaran pajak dari beberapa ahli:

Menurut Mardiasmo (2018:11) menjelaskan: “Penghindaran pajak merupakan upaya wajib pajak dengan tujuan meringankan beban pajak yang dikenai dengan memperhatikan ketentuan undang-undang yang berlaku.”

Penghindaran pajak juga disampaikan oleh Harianto (2020:53) menyatakan penghindaran pajak berupa pengaturan transaksi-transaksi keuangan dengan cara sedemikian rupa dengan tujuan meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan tetap berdasarkan ketentuan hukum.

Menurut Halim, dkk (2016:8) menyatakan:

“Penghindaran Pajak (Tax Avoidance) merupakan aktivitas untuk merencanakan suatu pembayaran pajak dengan legal, dimana wajib pajak akan mengecilkan objek pajak yang menjadi dasar pengenaan pajak tetapi dengan perlakuannya harus sesuai dengan ketentuan-ketentuan undang-undang perpajakan yang berlaku.”

Sedangkan menurut Dyreng *et al.*, 2008 (dalam Astuti & Aryani, 2016:379) menyatakan jika penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah segala bentuk aktivitas yang akan memberikan efek terhadap hutang pajak, baik secara aktivitaas

yang diperbolehkan menurut ketentuan pajak dengan tujuan untuk mengurangi beban pajak.

Menurut Lubis (2020:101) menjelaskan mengenai Penghindaran Pajak sebagai berikut:

“Penghindaran Pajak adalah suatu upaya wajib pajak untuk menghindari pajak yang dikerjakan dengan cara memanfaatkan celah dari kelemahan-kelemahan dari peraturan perpajakan yang telah ditetapkan negara. Aktivitas penghindaran pajak dianggap legal karena tidak melanggar peraturan perpajakan. Penghindaran pajak berbeda dengan penggelapan pajak (*tax evasion*). Jika penghindaran pajak diartikan sebagai usaha untuk meminimalkan beban pajak yang dapat berpengaruh terhadap pengurangan pajak perusahaan, sedangkan penggelapan pajak berkaitan dengan menghilangkan beban pajak yang dilakukan dengan melanggar hukum atau illegal (tidak sesuai ketentuan).”

Dari pengertian mengenai penghindaran pajak diatas maka dapat disimpulkan bahwa penghindaran pajak adalah upaya wajib pajak untuk meminimalkan beban pajak melalui perencanaan pajak dimana wajib pajak memanfaatkan kelonggaran dari suatu ketentuan undang-undang perpajakan.

#### 2.1.6.6 Metode Pengukuran Penghindaran Pajak

Menurut Hanlon & Heizman (2010) dalam Astuti dan Aryani (2016:378) ada 12 teknik pengukuran penghindaran pajak yang digunakan di dunia. Teknik pengukuran tersebut akan tersaji dalam tabel 2.3 sebagai berikut:

**Tabel 2.3**  
**Macam-macam Pengukuran Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)**

Metode Pengukuran	Rumus	Keterangan
GAAP ETR	$\frac{\text{Worldwide total income tax expense}}{\text{worldwide total pre - tax accounting income}}$	Total expense per dollar of

		<i>pre-tax income</i>
<i>Current ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide total income tax expense}}{\text{worldwide total pre - tax accounting income}}$	<i>Current tax expense per dollar of pre-tax book income</i>
<i>Long-run cash ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide cash tax paid}}{\text{worldwide total pre - tax accounting income}}$	<i>Sun of cash taxes paid over by the sum of pre-tax</i>
<i>ETR Differential</i>	<i>Statutory ETR - GAAP ETR</i>	<i>The difference of between the statutory ETR an firm's GAAP ETR</i>
<i>DTAX</i>	<i>Error term from the following regression: ETR diffe</i> <i>- tax book income = a + bx control + e</i>	<i>The unexplains portion of the ETR differential</i>
<i>Total BTD</i>	$\text{Pre - tax book income} - \frac{(\text{U.S CTE} - \text{fgnCTE})}{(\text{U.S.STR})} - (\text{NOL}_t - \text{NOL}_{t-1})$	<i>The total difference between book ad taxable income</i>
<i>Temporary BTD</i>	$\frac{\text{Deffered tax expense}}{\text{U.S.STR}}$	<i>The total difference between book and taxable income</i>
<i>Abnormal total BTD</i>	$\frac{\text{Residual from BTD}}{\text{TA}_{it}} + \text{mi}$	<i>A measure of unexplained total book-tax difference</i>
<i>Unrecognized tax benefits</i>	<i>Disclosed amount post - FIN 48</i>	<i>Tax liability accrued for taxes not yet paid on uncertain position</i>
<i>Tax Shelter activity</i>	<i>Indicators 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>
<i>Cash ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide cash tax paid}}{\text{worldwide total pre - tax accounting income}}$	<i>Cash taxes paid per dollar of pre-tax book income</i>

Sedangkan menurut Dyreng, *et al* (2008) dalam Astuti dan Aryani (2016:377) menyatakan bahwa penghindaran pajak adalah kemampuan perusahaan dalam membayar kas berupa pajak atau *cash effective tax rate* terhadap laba sebelum pajak. Maka pengukuran penghindaran pajak menggunakan CETR adalah sebagai berikut:

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

Sumber: Dyreng, *et al* (2008) dalam Astuti dan Aryani (2016:377)

## 2.2 Kerangka Pemikiran

### 2.2.1 Pengaruh Strategi Bisnis terhadap Penghindaran Pajak

Menurut Ariefiara, 2015 dalam (Nurahmi dan Rahayu, 2020) strategi bisnis perusahaan begitu penting karena dapat mempengaruhi segala aktivitas perusahaan terutama dalam pengambilan keputusan bisnis, aktivitas proses bisnis, aktivitas operasional dan transaksi yang dijalankan harus sejalan dengan strategi bisnis. Begitupula menurut Claudia dan Mulyani (2020:2) dimana strategi bisnis diartikan sebagai perolehan suatu prestasi dan pemeliharaan keuntungan dalam industry bisnisnya.

Menurut Miles dan Snow dalam Wardani dan Khoiriyah (2018: 27) mengemukakan terdapat dua jenis strategi bisnis yang sering digunakan yakni *defender* dan *prospector*. Hal ini pun disampaikan pula oleh Paylosa (2014) dalam Windyasari, dkk (2019:84) yang menyatakan kedua strategi ini berada pada titik ekstrim serta karakter dan strateginya sangat bertolak belakang.

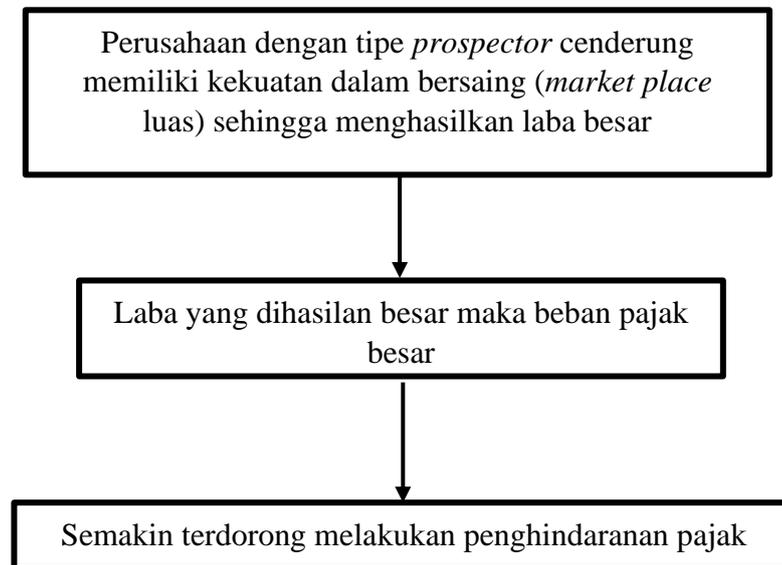
Menurut Wardani dan Khoiriyah (2018:27):

“Strategi *defender* atau bertahan adalah skema yang dipilih perusahaan dengan cara menitikberatkan efisiensi biaya sebagai dasar persaingan.”

Sedangkan menurut Sistiyan (2010) dalam Wardani dan Khoiriyah (2018:28): “Strategi *prospector* yaitu skema perusahaan yang yakin bahwa bersaing melalui produk baru dan *market development* dapat meningkatkan respon potensial.”

Menurut Harianto (2020:54) *defender* memiliki karakteristik perilaku untuk menciptakan lingkungan pasar yang stabil, dan bertahan pada kualitas produk jasa yang tetap. Sementara *prospector*, dinilai lebih dinamis dan terbuka dengan pengembangan produk, inovasi dan pertumbuhan strategi penjualan. Maka dari itu semakin maksimal *prospector* diterapkan, maka semakin meningkat pula kesempatan perusahaan melakukan penghindaran pajak. Hal ini dikarenakan dengan strategi *prospector* berfokus pada meningkatnya pertumbuhan pemasaran atau penjualan, pertumbuhan perusahaan, dan produksi dengan tujuan mendapatkan laba yang semakin besar pula memancing meningkatnya beban pajak yang ditanggung perusahaan (Claudia dan Mulyani, 2020:3). Hal inilah yang mendorong manajemen untuk melakukan penghindaran pajak. Sementara untuk strategi *defender* akan lebih sedikit melakukan penghindaran pajak, karena biaya yang berhubungan dengan aktivitas penghindaran pajak melampaui manfaat dari aktivitas penghindaran pajak yang dilakukan (Windyasari, dkk 2019:84).

Kerangka Pemikiran pengaruh strategi bisnis terhadap Penghindaran Pajak dapat dilihat pada gambar 2.1 sebagai berikut:

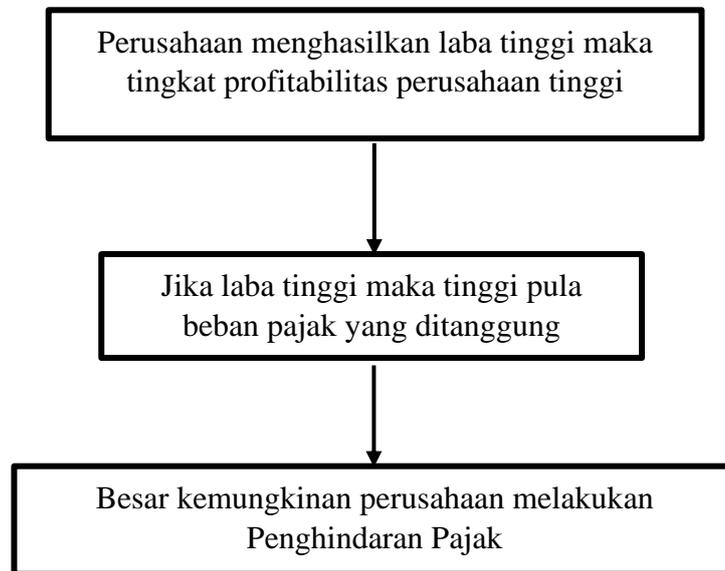


**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran Strategi Bisnis**

### 2.2.2 Pengaruh Profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak

Tujuan dari bisnis adalah menghasilkan laba yang tinggi. Menurut Dewinta dan Setiawan, 2016:1609 jika laba yang didapat besar maka pajak yang akan dibayarkan pula besar, sehingga memicu pihak manajemen untuk melakukan penghindaran pajak melalui *tax planing*. Laba tinggi artinya profitabilitas perusahaan tinggi maka beban pajak yang ditanggung juga tinggi. Dengan beban pajak yang tinggi, besar kesempatan perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak dikarenakan perusahaan dengan laba besar akan lebih lapang memanfaatkan celah (*loophles*) dalam mengatur beban pajaknya.

Kerangka Pemikiran pengaruh profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak dapat dilihat pada gambar 2.2 sebagai berikut:



**Gambar 2.2**  
**Kerangka Pemikiran Profitabilitas**

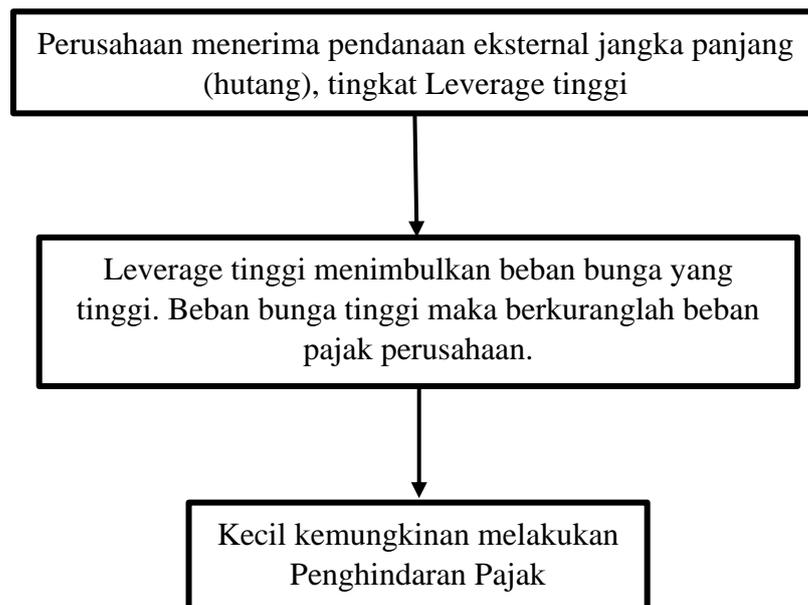
### 2.2.3 Pengaruh Leverage terhadap Penghindaran Pajak

Leverage atau tingkat hutang itu dukungan berupa pendanaan yang berasal dari pihak eksternal perusahaan. Artinya setiap kegiatan yang terlibat mengharuskan adanya control dikarenakan resiko yang ditanggung besar karena menyangkut dana milik luar, sehingga setiap keputusan yang akan diambil manajemen perusahaan dilakukan dengan cara berhati-hati dan penuh pertimbangan. Leverage ini juga yang mengindikasikan adanya perlakuan penghindaran pajak oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan Leverage menimbulkan beban bunga pinjaman dimana menurut UU No.36 tahun 2008 mengenai PPh Pasal 6 ayat 1, menjelaskan jika beban bunga pinjaman merupakan biaya yang

dapat dikurangkan (*Deductible Expense*) terhadap penghasilan kena pajak, dimana laba perusahaan berupa penghasilan kena pajak berkurang.

Jadi ketika perusahaan memiliki tingkat hutang yang besar maka semakin besar pula beban bunga pinjaman sebagai pengurang laba kena pajak berkurang. Maka semakin kecil nilai beban pajak (CETR) yang akan ditanggung perusahaan. Berkurangnya beban pajak, perusahaan akan cenderung mengurangi aktivitas penghindaran pajak (Akbar, dkk (2020:193).

Kerangka Pemikiran pengaruh *leverage* terhadap Penghindaran Pajak dapat dilihat pada gambar 2.3 sebagai berikut:

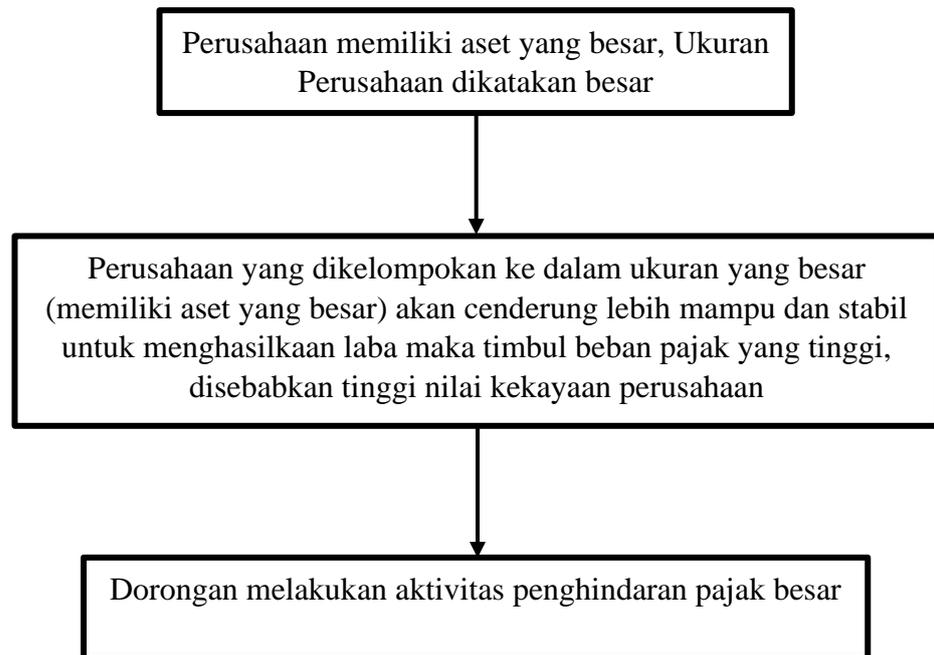


**Gambar 2.3**  
**Kerangka Pemikiran *Leverage***

#### **2.2.4 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak**

Dilihat dari definisi ukuran perusahaan merupakan penilaian besar kecilnya suatu harta perusahaan. Perusahaan yang memiliki harta berupa aset besar maka dikatakan ukuran perusahaan tersebut besar dimana perusahaan cenderung dinilai mampu menciptakan laba yang konstan daripada perusahaan yang memiliki total harta yang lebih rendah (Rachmawati, 2007:21) dalam (wardani & khoiriyah, April 2018). Menilik teori profitabilitas, jika laba yang dihasilkan besar juga stabil maka besar pula beban pajak yang akan ditanggung perusahaan. Ketika kondisi laba besar menghasilkan beban pajak yang besar mendorong perusahaan untuk melakukan Penghindaran pajak (Dewinta & Setiawan, 2016:1594) dalam (wardani & khoiriyah, April 2018). Sehingga dapat diartikan jika semakin besar suatu ukuran perusahaan berdasarkan kekayaan maka semakin besar kesempatan untuk manajemen perusahaan melakukan aktivitas penghindaran pajak.

Kerangka Pemikiran pengaruh ukuran perusahaan terhadap Penghindaran Pajak dapat dilihat pada gambar 2.4 sebagai berikut:



**Gambar 2.4**  
**Kerangka Pemikiran Ukuran Perusahaan**

### 2.3 Hipotesis

Menurut Sugioyono (2017:64) menjelaskan pengetahuan hipotesis sebagai berikut:

“Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan penelitian disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empiric.”

Berdasarkan Kerangka Pemikiran tersebut, maka dibutuhkan pengujian hipotesis untuk mengetahui adanya pengaruh keterkaitan antara variabel independent dengan variabel dependen. Maka diasumsikanlah jawaban sementara penelitian ini sebagai berikut:

H1 = Strategi Bisnis memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.

H2 = Profitabilitas memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.

H3 = *Leverage* memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.

H4 = Ukuran Perusahaan memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.