

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

Pada bab ini Penulis memaparkan beberapa teori dan konsep dari para ahli dan dari para peneliti sebelumnya tentang teori-teori yang berkaitan dengan variabel-variabel dalam penelitian ini.

2.1.1 Akuntansi

2.1.1.1 Pengertian Akuntansi

Menurut Kieso, Weygant, & Warfield (2011:4) akuntansi adalah:

“Accounting is an information system that identifies, records, and communicates the economic events of an organization to interested users”.

Menurut Charles T. Hongren & Walter T Harrison (2013:3) akuntansi adalah:

“Accounting is an information system that measures business activity, processes data into reports, and communicates results to decision makers”.

Akuntansi mengacu pada 3 (tiga) aktivitas dasar, yaitu mengidentifikasi, merekam dan mengkomunikasikan kejadian ekonomi yang terjadi pada organisasi untuk kepentingan pihak pengguna.

2.1.1.2 Bidang-Bidang Akuntansi

Menurut Pura, Rahman (2013:4) bidang-bidang akuntansi ada delapan macam, yaitu:

- a. “Akuntansi Keuangan (*Financial Accounting*)
Adalah bidang akuntansi dari suatu entitas ekonomi secara keseluruhan. Akuntansi ini menghasilkan laporan keuangan yang ditujukan untuk semua pihak khususnya pihak-pihak dari luar perusahaan, sehingga laporan yang dihasilkannya bersifat serbaguna (*general purpose*).
- b. Akuntansi Manajemen (*Management Accounting*)
Adalah akuntansi yang khususnya memberi informasi bagi pimpinan perusahaan/manajemen untuk pengambilan keputusan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan.
- c. Akuntansi Biaya (*Cost Accounting*)
Adalah akuntansi yang kegiatannya adalah menetapkan, mencatat, menghitung, menganalisis, mengawasi, serta melaporkan kepada manajemen tentang biaya dan harga pokok produksi.
- d. Akuntansi Pemeriksaan (*Auditing*)
Bidang ini berhubungan dengan pemeriksaan secara bebas terhadap laporan akuntansi yang dibuat bisa lebih dipercaya secara obyektif.
- e. Sistem Akuntansi (*Accounting System*)
Bidang ini melakukan perancangan dan implementasi dari prosedur pencatatan dan pelaporan data akuntansi.
- f. Akuntansi Perpajakan (*Tax Accounting*)
Adalah bidang akuntansi yang bertujuan untuk membuat laporan keuangan untuk kepentingan perpajakan dan perencanaan perpajakan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.
- g. Akuntansi Anggaran (*Budgeting*)
Bidang ini berhubungan dengan penyusunan rencana keuangan perusahaan mengenai kegiatan perusahaan untuk jangka waktu tertentu di masa datang serta analisa dan pengawasannya.
- h. Akuntansi Organisasi Nirlaba (*Non Profit Accounting*)
Adalah bidang akuntansi yang proses kegiatannya dilakukan oleh organisasi non laba seperti Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), yayasan dan lain-lain”.

Bidang-bidang akuntansi dibagi menjadi delapan macam, dalam penelitian ini bidang akuntansi yang akan digunakan yaitu Akuntansi Perpajakan (*Tax Accounting*).

2.1.1.3 Akuntansi Perpajakan

Menurut Supriyanto (2011:2) akuntansi pajak adalah sebagai berikut:

“Suatu proses pencatatan, penggolongan dan pengikhtisaran suatu transaksi keuangan kaitannya dengan kewajiban perpajakan dan diakhiri dengan pembuatan laporan keuangan fiskal sesuai dengan ketentuan dan peraturan perpajakan yang terkait sebagai dasar pembuatan Surat Pemberitahuan Tahunan”.

Menurut Setiawan, Agus (2012:8) menjelaskan bahwa akuntansi pajak adalah sebagai berikut:

“Akuntansi pajak adalah sekumpulan prinsip, standar, perlakuan akuntansi pajak digunakan untuk mempermudah surat pemberitahuan pajak (SPT) masa dan tahun pajak penghasilan harus diisi sesuai dengan laporan keuangan fiskal dan harus dilampirkan antara akuntansi komersial dengan akuntansi pajak terdapat perbedaan kebijakan dalam hal pengukuran pendapatan biaya”.

Menurut Agoes Sukrisno & Estralita (2013:10) pajak adalah menetapkan besarnya pajak terutang berdasarkan laporan keuangan yang disusun oleh perusahaan.

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi pajak adalah pencatatan transaksi yang hanya berhubungan dengan pajak untuk mempermudah penyusunan surat pemberitahuan pajak (SPT) masa dan tahunan pajak penghasilan. Akuntansi pajak tercipta karena adanya suatu prinsip dasar yang diatur dalam UU perpajakan dan pembentukannya terpengaruh oleh fungsi perpajakan dalam mengimplementasikan sebagai kebijakan pemerintah.

2.1.2 Ukuran Perusahaan

2.1.2.1 Definisi Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan secara umum dapat diartikan sebagai suatu skala yang mengklasifikasikan besar atau kecilnya suatu perusahaan dengan berbagai cara

antara lain dinyatakan dalam total aset, total penjualan, nilai pasar saham, dan lain-lain.

Menurut Hartono (2015:254) ukuran perusahaan adalah:

“Ukuran perusahaan adalah besar kecilnya perusahaan dapat diukur dengan total aktiva besar harta perusahaan dengan menggunakan perhitungan nilai logaritma total aktiva”.

Menurut Brigham & Huston (2014:90), pengertian ukuran perusahaan adalah:

“Ukuran perusahaan dapat dihitung dari total penjualan bersih, total aktiva, total utang, dan total ekuitas untuk tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun”.

Ukuran perusahaan umumnya dibagi dalam 3 (tiga) kategori, yaitu perusahaan besar (*large firm*), perusahaan sedang (*medium firm*), dan perusahaan kecil (*small firm*).

Menurut Sawir, Agnes (2012:17) ukuran perusahaan adalah

“Ukuran yang dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan memperoleh dana dari pasar modal”.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan adalah suatu skala yang digunakan untuk mengklasifikasikan sebuah perusahaan menurut berbagai cara antara lain: total aktiva *log size*, nilai pasar saham dan lain-lain.

2.1.2.2 Klasifikasi Ukuran Perusahaan

UU No. 20 Tahun 2008 mengklasifikasikan ukuran perusahaan ke dalam 4 (empat) kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Pengklasifikasian ukuran perusahaan tersebut didasarkan pada total aset yang dimiliki dan total penjualan tahunan perusahaan tersebut.

UU No. 20 Tahun 2008 tersebut mendefinisikan usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar adalah sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.
4. Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih

besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pengklasifikasian ukuran perusahaan terdiri dari usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar.

Tabel 2.1
Kriteria Ukuran Perusahaan

Ukuran Perusahaan	Kriteria	
	<i>Assets</i> (Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)	Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Kecil	>50 juta – 500 juta	>300 juta – 2,5 M
Usaha Menengah	>10 juta – 10 M	>2,5 M – 50 M
Usaha Besar	>10 M	>50 M

Sumber: Undang-Undang No. 20 Tahun 2008

Kriteria di atas menunjukkan bahwa perusahaan besar memiliki aset (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) lebih dari sepuluh miliar rupiah dengan penjualan tahunan lebih dari lima puluh miliar rupiah.

Keputusan Ketua Bapepam No. Kep 11/PM/1997 menyebutkan perusahaan kecil dan menengah berdasarkan aktiva (kekayaan) adalah badan hukum yang memiliki total aktiva tidak lebih dari seratus miliar rupiah, sedangkan perusahaan besar adalah badan hukum yang memiliki total aktiva di atas seratus milyar rupiah.

2.1.2.3 Metode Ukuran Perusahaan

Menurut Bestivano (2013:6):

“Ukuran perusahaan bisa diukur dengan menggunakan total aktiva, penjualan atau jumlah karyawan dari perusahaan tersebut”.

Menurut Brigham & Huston (2014:5) ukuran perusahaan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

1. “Total Aktiva

Perusahaan dengan total aset yang besar mencerminkan perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan. Ukuran perusahaan diprosikan dengan nilai logaritma natural sebagai berikut:

$$LN \text{ Total Asset}$$

2. Total Penjualan

Perusahaan yang memiliki total penjualan besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan, dimana perusahaan lebih mampu menghasilkan laba dibandingkan perusahaan dengan total penjualan yang kecil. Ukuran perusahaan diprosikan dengan nilai logaritma natural sebagai berikut:

$$LN \text{ Total Revenues}$$

Harahap (2011:23) menyatakan bahwa pengukuran ukuran perusahaan dapat diukur sebagai berikut:

“Ukuran perusahaan diukur dengan logaritma natural (\ln) dari rata-rata total aktiva (total aset) perusahaan. Penggunaan total aktiva berdasarkan pertimbangan bahwa total aktiva mencerminkan ukuran perusahaan dan diduga mempengaruhi ketetapan waktu”.

$$Size = \ln \text{ Total Aset}$$

Semakin besar aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan maka perusahaan dapat melakukan investasi baik untuk aset lancar maupun aset tetap dan juga memenuhi permintaan produk. Hal ini akan semakin memperluas pangsa pasar yang akan dicapai yang kemudian akan mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

2.1.3 Profitabilitas

2.1.3.1 Pengertian Laba

Laba dalam akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi, laba merupakan elemen yang paling menjadi perhatian pemakai karena angka laba diharapkan cukup kaya untuk mempresentasikan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat laba yang diperoleh sesuai dengan tujuan utama perusahaan yaitu untuk memperoleh laba sebesar-besarnya dan merupakan faktor yang menentukan keberlangsungan hidup perusahaan. Ada beberapa pendapat yang dikemukakan oleh para ahli mengenai pengertian laba antara lain:

Menurut Darsono & Ari Purwanti (2013:177) laba ialah

“Prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expenses*)”.

Menurut Harahap, Sofyan Syarif (2011:309) mengemukakan laba sebagai:

“Laba akuntansi adalah perbedaan antara *revenue* yang direalisasikan yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut”.

Menurut Rudianto (2012:18), laba adalah:

“Selisih positif antara total pendapatan dan total beban usaha pada periode tersebut”.

Dari beberapa pengertian laba di atas dapat dijelaskan bahwa laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu. Dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan laba sejauh mana suatu perusahaan memperoleh pendapatan dari kegiatan penjualan sebagai selisih dari keseluruhan usaha yang di dalam usaha itu terdapat biaya yang dikeluarkan untuk proses penjualan selama periode tertentu untuk mencapai tujuan tertentu yaitu memperoleh laba yang optimal.

2.1.3.2 Jenis-Jenis Laba

Ada tiga jenis laba yang harus diperhatikan menurut Chariri, Anis (2014:130), adalah sebagai berikut:

1. “Laba Kotor
Laba Kotor adalah selisih antara hasil penjualan dengan harga pokok barang yang dijual.

2. Laba Operasi

Laba Operasi adalah laba kotor setelah dikurangi dengan beban penjualan dan administrasi.

3. Laba Bersih atau Laba Dikurangi Pajak

Laba Bersih adalah merupakan hasil pengurangan laba sebelum dikurangi pajak penghasilan. Bagian dari laba inilah yang akan dibagikan kepada para pemegang saham”.

Menurut Kasmir (2012:303), jenis-jenis laba adalah sebagai berikut:

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

Dari penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa laba dibagi menjadi beberapa jenis yaitu laba kotor (*gross profit*), laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya dan laba bersih (*net profit*) yaitu laba yang telah dikurangi biaya.

2.1.3.3 Pengertian Profitabilitas

Tujuan sebuah perusahaan adalah memperoleh laba, profitabilitas merupakan kemampuan memperoleh laba dengan suatu ukuran dalam presentase yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba pada tingkat yang dapat diterima. Ada beberapa pendapat yang dikemukakan oleh para ahli mengenai pengertian profitabilitas antara lain:

Menurut Harahap, Sofyan Syafri (2011:304) profitabilitas adalah:

“Menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah, karyawan, jumlah cabang perusahaan, dan lain sebagainya”.

Menurut Munawir (2014:70) menjelaskan profitabilitas adalah

“Rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mencetak laba”.

Menurut Fahmi (2013:135), menyatakan bahwa:

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

Berdasarkan teori para ahli di atas dapat disimpulkan profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan sumber daya yang ada di dalam perusahaan itu sendiri.

2.1.3.4 Rasio Profitabilitas

Menurut Kieso, Weygant, & Warfield (2014:215) profitabilitas adalah:

“Profitability ratio is a ratio that measures the success of operation of a company for a certain period of time.

Profitabilitas menurut J Fred Watson & Eugene F Brigham (2012:304) adalah:

“A ratio measure the combined effect of liquidity, asset management and debt management of operating results.

Menurut Fahmi, Irham (2015:81) mendefinisikan profitabilitas sebagai berikut:

“Rasio yang mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditujukan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi. Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan”.

Menurut Hery (2016:192) menjelaskan bahwa:

“Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya”.

Menurut Dr. S. K. Singh (2016:334), menyatakan profitabilitas adalah sebagai berikut:

“Profitability refers to the ability of a business to earn profit. It show the efficiency of the business. These ratios measure the profit earning capacity of the company”.

Berdasarkan teori di atas tersebut maka rasio profitabilitas adalah rasio untuk mengukur seberapa besar sebuah perusahaan mampu menghasilkan laba dengan menggunakan semua faktor perusahaan yang ada di dalamnya untuk menghasilkan laba yang maksimal. Rasio profitabilitas ini yang biasanya dijadikan bahan pertimbangan seorang investor dalam menanamkan sahamnya di suatu perusahaan. Bila suatu perusahaan memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi terhadap pengembalian saham, maka seorang investor akan memilih perusahaan tersebut untuk menanamkan sahamnya.

2.1.3.5 Tujuan Rasio Profitabilitas

Tujuan dari rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan menurut Kasmir (2013:197):

1. “Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.

4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri”.

Dari definisi di atas dapat dijelaskan bahwa tujuan dari rasio profitabilitas untuk mengukur dan menilai perkembangan laba selain itu untuk mengetahui produktivitas perusahaan.

2.1.3.6 Manfaat Rasio Profitabilitas

Rasio Profitabilitas memiliki manfaat tidak hanya bagi pihak pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan. Sementara itu manfaat yang diperoleh dari rasio profitabilitas menurut Kasmir (2013:198) adalah sebagai berikut:

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

Selain itu, tujuan dan manfaat rasio profitabilitas secara keseluruhan menurut Hery (2016:192) yaitu:

1. “Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset.
5. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas.
6. Untuk mengukur margin laba kotor atas penjualan bersih.

7. Untuk mengukur margin laba operasional atas penjualan bersih.
8. Untuk mengukur margin laba bersih atas penjualan bersih”.

Dari definisi di atas dapat dijelaskan bahwa manfaat dari rasio profitabilitas untuk mengetahui posisi laba, perkembangan laba, besarnya laba dan produktivitas dana dari waktu ke waktu.

2.1.3.7 Metode Pengukuran Rasio Profitabilitas

Menurut Kieso, Weygant, & Warfield (2014:214) pengukuran rasio profitabilitas yang sering digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba adalah sebagai berikut:

1. *Profit Margin on Sales*

$$\text{Profit Margin on Sales} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Net Sales}}$$

“Ratio that measures net income generated by each dollar of sales”.

Keterangan:

- *Net Income* = Laba bersih

- *Net Sales* = Penjualan bersih

2. *Return on Assets*

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Total Assets}}$$

“Ratio that measures overall profitability of assets”.

Keterangan:

- *Total Assets* = Total aset

3. *Return on Ordinary Stakeholder's Equity*

$$\text{Return on Ordinary Stakeholder's Equity} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Average Ordinary Shareholder's Equity}}$$

“Ratio that measures profitability of owners investment”.

Keterangan:

- *Average Ordinary Shareholder's Equity* = Ekuitas pemegang saham biasa

4. *Earning Per Share*

$$\text{Earning Per Share} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Weighted - Average Ordinary Share Outstanding}}$$

“Ratio that measures net income earned on each ordinary share”.

Keterangan:

- *Weighted-Average Ordinary Share Outstanding* = Rata-rata tertimbang saham

5. *Price Earnings Ratio*

$$\text{Price Earning Ratio} = \frac{\text{Market Price per Share}}{\text{Earning per Share}}$$

6. *Payout Ratio*

$$\text{Payout Ratio} = \frac{\text{Cash Dividends}}{\text{Net Income}}$$

“Ratio that measure percentage of earnings distributed in the form of cash dividend”.

Dalam penelitian ini, alat ukur profitabilitas yang digunakan oleh penullis adalah *Return On Assets* (ROA) suatu indikator yang mencerminkan performa keuangan perusahaan, semakin tinggi nilai ROA yang mampu diraih oleh perusahaan maka performa keuangan perusahaan dikategorikan baik, semakin baik

pengelolaan aset suatu perusahaan dan semakin besar juga laba yang diperoleh perusahaan.

2.1.3.8 Return On Assets

Menurut Kieso, Weygant, & Warfield (2014:518) *Return On Assets* (ROA) adalah:

“Ratio between net profit after tax and interest to the amount of sales of the company”.

Pengertian *Return On Assets* (ROA) menurut Fahmi, Irham (2013:137) adalah:

“ROA adalah rasio yang melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan”.

Hanafi (2014:42) menjelaskan bahwa:

“Rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Dan rasio ini dicerminkan dalam *Return On Assets* (ROA), yang menunjukkan efisiensi manajemen aset”.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *Return On Assets* merupakan rasio yang melihat sejauh mana investasi dari aset yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan bagi perusahaan.

2.1.4 Leverage

2.1.4.1 Pengertian Leverage

Setiap perusahaan memerlukan sumber dana untuk menjalankan operasinya, sumber dana yang dibutuhkan biasanya terdapat dari modal sendiri atau dari

pinjaman. Menggunakan modal dari pinjaman harus membayar bunga secara rutin yang merupakan beban tetap perusahaan, *leverage* timbul karena perusahaan menggunakan aktiva tetap yang diperoleh melalui hutang yang harus membayar biaya bunga atau beban tetap perusahaan dengan nilai sesuai persetujuan yang telah ditetapkan. Ada beberapa pendapat yang dikemukakan oleh para ahli mengenai pengertian *leverage* antara lain:

Menurut Fahmi, Irham (2013:132) *leverage* adalah:

“Rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana perusahaan yang dibiayai dengan utang”.

Menurut Mahduh H Hanafi & Abdul Halim (2012:78) *leverage* adalah:

“*Leverage* adalah kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya, *leverage* dapat dihitung dengan rasio total hutang terhadap total ekuitas. Rasio ini menghitung seberapa jauh dana yang disediakan oleh kreditur”.

Menurut Keiso, Weygant, & Warfield (2014:213) rasio *leverage* adalah:

“*A ratio that measures of degree of protection for longterm creditors and investors*”.

Kasmir (2013:151) menyatakan *leverage ratio* adalah sebagai berikut:

“*Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktiva. Dalam arti luas dikatakan bahwa rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi)”.

Berdasarkan definisi di atas dapat dijelaskan bahwa *leverage* digunakan untuk mengukur seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang sehingga munculnya biaya bunga. Biaya bunga merupakan beban tetap yang menjadi

kewajiban ditanggung oleh perusahaan. Penggunaan rasio *leverage* diukur dengan perbandingan antara total aktiva dengan total utang, ukuran tersebut mensyaratkan agar perusahaan mampu memenuhi semua kewajibannya, baik kewajiban jangka pendek maupun kewajiban jangka panjang.

2.1.4.2 Tujuan Rasio *Leverage*

Penggunaan rasio *leverage* digunakan oleh perusahaan dengan tujuan yang berbeda-beda, setiap perusahaan memiliki cara dalam menggunakan rasio solvabilitas atau *leverage ratio*.

Berikut adalah beberapa tujuan perusahaan menggunakan rasio *leverage* menurut Kasmir (2013:153), di antaranya:

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 aktiva khususnya 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”.

Dari definisi di atas dapat dijelaskan bahwa tujuan rasio *leverage* yaitu untuk mengetahui posisi perusahaan kepada kreditur dan menilai seberapa besar kemampuan dan pengaruh utang terhadap perusahaan.

2.1.4.3 Manfaat Rasio *Leverage*

Penggunaan *leverage ratio* memiliki beberapa manfaat menurut Kasmir (2013:154) manfaat *leverage ratio* adalah:

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

Dari definisi di atas dapat dijelaskan bahwa manfaat rasio *leverage* yaitu untuk menganalisis posisi perusahaan kepada kreditur dan menilai seberapa besar kemampuan dan pengaruh utang terhadap perusahaan.

2.1.4.4 Metode Pengukuran Rasio *Leverage*

Berikut ini merupakan jenis-jenis rasio yang termasuk dalam rasio *leverage* menurut Fahmi, Irham (2013:132) diantaranya adalah sebagai berikut:

1. *Debt to Total Assets Ratio*

$$\text{Debt to Total Assets Ratio} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}}$$

“Measures the percentage of total assets provided by creditors”.

Keterangan:

- *Total Liabilities* = Total Utang

2. *Debt to Equity Ratio*

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}}$$

“Measures the percentage of total equity provided by creditors”.

Keterangan:

- *Total Equity* = Total Ekuitas (Modal)

3. *Times Interest Earned Ratio*

$$\text{Times Interest Earned Ratio} = \frac{\text{Income Before Interest Expenses and Tax}}{\text{Interest Expense}}$$

Keterangan:

- *Income before interest expense and tax* = Laba sebelum bunga dan pajak

- *Interest expense* = Beban bunga

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan rumus *Debt to Equity Ratio* untuk menghitung *leverage*. *Debt to Equity Ratio* (DER) digunakan mengukur seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh hutang dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya dengan ekuitas yang dimiliki. Semakin tinggi DER menunjukkan komposisi total hutang (jangka pendek dan jangka panjang) semakin besar dibanding dengan total modal sendiri, sehingga berdampak semakin besar beban perusahaan terhadap pihak luar (kreditur). Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan untuk jaminan hutang.

2.1.4.5 *Debt to Equity Ratio*

Menurut Kasmir (2014:157), menyatakan bahwa:

“*Debt to equity ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai hutang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh hutang, termasuk hutang lancar dengan seluruh ekuitas. Rasio ini digunakan untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan peminjam (kreditor) dengan pemilik perusahaan. Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan untuk jaminan hutang”.

Dari definisi di atas dapat dijelaskan bahwa *debt to equity ratio* yaitu rasio yang digunakan untuk menilai hutang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh hutang lancar dengan seluruh ekuitas.

2.1.5 Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)

2.1.5.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Kasmir (2016:107) mengemukakan pertumbuhan penjualan adalah sebagai berikut:

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

Pengertian pertumbuhan penjualan 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*”.

Menurut Swastha & Handoko (2011:98) pertumbuhan penjualan adalah sebagai berikut:

“Merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan”.

Berdasarkan definisi di atas sampai pada pemahaman penulis bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menggambarkan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun dan menggambarkan tingkat profitabilitas perusahaan. 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 Tambunan (2013:214), pertumbuhan penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan profit. 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.

2.1.5.2 Metode Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

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

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Net Sales}_t - \text{Net Sales}_{t-1}}{\text{Net Sales}_{t-1}}$$

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 Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

2.1.6.1 Pengertian Pajak

Menurut Pasal 1 ayat (1) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan:

“Pajak adalah kontribusi wajib kepada Negara yang terutang oleh 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”.

Menurut Andriani dalam Sukrisno Agoes & Estalita Trisnawati (2013:6)

defini pajak adalah sebagai berikut:

“Pajak adalah iuran kepada negara (yang dapat dipaksa) yang terutang oleh ang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan, dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk, dan yang

gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubung dengan tugas negara untuk menyelenggarakan pemerintahan”.

Menurut Resmi (2014:1), pajak merupakan:

“Iuran rakyat kepada kas Negara berdasarkan Undang-Undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (kontra prestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan digunakan untuk membayar pengeluaran umum”.

Menurut Waluyo (2012:2), pajak merupakan:

“Iuran wajib berupa uang yang dipungut penguasa berdasarkan norma-norma hukum, guna menutupi biaya produksi barang-barang dan jasa-jasa kolektif dalam mencapai kesejahteraan umum”.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa pajak merupakan kewajiban terhadap negara yang telah diatur oleh Undang-Undang harus dibayarkan oleh wajib pajak yang tinggal di negara tersebut, pajak digunakan untuk melaksanakan pembangunan nasional agar mencapai kemakmuran rakyat.

2.1.6.2 Fungsi Pajak

Pajak mempunyai peranan penting dalam kehidupan bernegara, khususnya di dalam pelaksanaan pembangunan nasional karena pajak merupakan sumber pendapatan negara untuk membiayai semua pengeluaran termasuk pengeluaran pembangunan nasional untuk mencapai kesejahteraan negara. Terdapat dua fungsi pajak menurut Resmi (2014:3), yaitu:

- a. “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.

b. Fungsi *Regularend* (Pengatur)

Pajak mempunyai fungsi pengatur, artinya pajak sebagai alat unyuk 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 Pajak

Menurut Resmi (2014:7) terdapat jenis pajak yang dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu:

1. “Menurut Golongan Pajak dikelompokkan mejadi dua:
 - 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 Wajib Pajak yang bersangkutan. Contoh: Pajak Penghasilan (PPh).
 - b. Pajak Tidak Langsung, pajak yang pada akhirnya dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain atau pihak ketiga. Pajak tidak langsung terjadi jika terdapat suatu kegiatan, peristiwa, atau perbuatan yang menyebabkan terutangnya pajak, misalnya terjadi penyerahan barang atau jasa. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai (PPN).
2. Menurut Sifat Pajak dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:
 - a. Pajak Subjektif, pajak yang pengenaannya memerhatikan keadaan pribadi Wajib Pajak atau pengenaan pajak yang memerhatikan keadaan subjeknya. Contoh: Pajak Penghasilan (PPh).
 - 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. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), serta Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa jenis pajak dibagi menurut golongan dan sifatnya, pajak menurut golongan yaitu pajak yang ditanggung oleh pribadi atau dibebankan ke pihak ketiga. Sedangkan pajak menurut sifat yaitu pajak yang memperlihatkan keadaan subjek atau objeknya.

2.1.6.4 Beban Pajak

Menuju dari 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 definisi 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 Manajemen Pajak

Pajak merupakan salah satu penerimaan negara. Namun, bagi perusahaan pajak merupakan suatu beban yang harus ditanggung perusahaan. Beban pajak bagi perusahaan merupakan pengurang bagi laba. Sedangkan tujuan perusahaan yaitu untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Oleh sebab itu, perusahaan mencari upaya untuk meminimalkan beban pajak, salah satu upaya yang dapat dilakukan

oleh pengusaha adalah dengan meminimalkan beban pajak dalam batas yang tidak melanggar aturan, karena pajak merupakan salah satu faktor pengurang laba (Pohan, 2013:3).

Menurut Pohan (2016:13) manajemen perpajakan adalah:

“Usaha menyeluruh yang dilakukan *tax manager* dalam suatu perusahaan atau organisasi agar hal-hal yang berhubungan dengan perpajakan dari perusahaan atau organisasi tersebut dapat dikelola dengan baik, efisien dan ekonomis, sehingga memberi kontribusi maksimum bagi perusahaan”.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen pajak adalah sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan dengan benar tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan. Manajemen pajak merupakan upaya dalam melakukan penghematan pajak secara legal.

Menurut Pohan (2016:10) strategi yang dapat ditempuh untuk mengefisiensikan beban pajak secara legal yaitu:

1. “Penghematan pajak (*tax saving*)
2. Penghindaran pajak (*tax avoidance*)
3. Penundaan pembayaran pajak
4. Mengoptimalkan kredit pajak yang diperkenankan
5. Menghindari pemeriksaan pajak dengan cara menghindari lebih bayar
6. Menghindari pelanggaran pajak terhadap peraturan yang berlaku”.

Berdasarkan definisi di atas strategi dalam mengefisiensikan beban pajak secara legal yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*).

2.1.6.6 Definisi Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Menurut Anderson, Robert H (2010:147) penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah sebagai berikut:

“Tax Avoidance is a way of reducing taxes that are still within the limits of the provisions of taxation legislation and can be justified mainly through tax planning”.

Menurut Dyreng et, al. (2010) menjelaskan bahwa:

“Tax Avoidance is any form of activity that gives effect to the tax obligation, wheter activities are allowed by tax or special activities that reduce taxes. Tax avoidance is usually done by exploring the weakness of the tax law and not violate the tax law”.

Menurut Imam Santoso dan Ning Rahayu (2013:4) penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah sebagai berikut:

“Penghindaran pajak diartikan sebagai manipulasi penghasilan secara legal yang masih sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang”.

Menurut Imam Santoso dan Ning Rahayu (2013:5) penghindaran pajak dapat dilakukan dengan 3 (tiga) cara yaitu:

“(i) Menahan diri, yaitu wajib pajak tidak melakukan sesuatu yang bisa dikenakan pajak, seperti tidak merokok agar terhindari dari cukai tembakau, atau tidak menggunakan ikat pinggang dari kulit ular atau buaya agar terhindar dari pajak/cukai atas pemakaian barang tersebut; (ii) Pindah lokasi, adalah memindahkan lokasi usaha atau domisili yang tarif pajaknya tinggi ke lokasi yang tarif pajaknya rendah; dan (iii) Penghindaran pajak secara yuridis. Perbuatan ini dilakukan dengan cara sedemikian rupa sehingga perbuatan-perbuatan yang dilakukan tidak terkena pajak. Biasanya dilakukan dengan memanfaatkan kekosongan atau ketidakjelasan undang-undang (*loopholes*)”.

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”.

Dari penjelasan mengenai *tax avoidance* di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa *tax avoidance* merupakan upaya penghindaran pajak yang memiliki dampak terhadap kewajiban pajak yang dilakukan dengan cara masih tetap dalam ketentuan perpajakan tidak melanggar ketentuan perpajakan yang telah ditetapkan. Tekniknya dilakukan dengan memanfaatkan kelemahan-kelemahan dalam undang-undang dan peraturan perpajakan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang sehingga melakukan transaksi yang tidak dibebankan dengan beban pajak.

2.1.6.7 Metode Pengukuran Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Saat ini sudah banyak cara dalam pengukuran *tax avoidance*. Setidaknya terdapat dua belas cara yang dapat digunakan dalam mengukur *ax avoidance* yang umumnya digunakan dalam Hanlon dan Heitzman (2010), dimana disajikan dalam Tabel 2.2.

Menurut Dyreng, et al (2010), variabeli penghindaran pajak melalui CETR (*Cash Effective Rate*) pada perusahaan yaitu kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak.

Rumus untuk menghitung CETR menurut Dyreng, et al (2010) adalah sebagai berikut:

Tabel 2.2
Pengukuran Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

No	Metode Pengukuran	Cara Perhitungan	Keterangan
1	GAAP ETR	$\frac{\text{Worlwide total income tax expense}}{\text{worlwide total pre – tax accounting income}}$	<i>Total tax expense per dollar of pretax book income</i>
2	<i>Current</i> ETR	$\frac{\text{Worlwide current income tax expense}}{\text{worlwide total pre – tax accounting income}}$	<i>Current tax expense per dollar of pretax book income</i>
3	<i>Cash</i> ETR	$\frac{\text{Worlwide cash income tax expense}}{\text{worlwide total pre – tax accounting income}}$	<i>Cash taxes paid per dollar of pre-tax bppk income</i>
4	<i>Long-run</i> <i>Cash</i> ETR	$\frac{\text{Worlwide cash income tax expense}}{\text{worlwide total pre – tax accounting income}}$	<i>Sum of cash taxes paid over n years divided by the sum of pre-tax earnings over years</i>
5	ETR <i>Differential</i>	Statutory ETR-GAAP ETR	<i>The difference between book and taxable income</i>

6	DTAX	<i>Error term form the following regression: ETR differential x Pre-tax book income = a+b x Control + e</i>	<i>The unexplained portion of the ETR differential</i>
7	<i>Total</i> BTD	<i>Pre-tax book income – ((U.S CTE + Fgn CTE)/U.S STR) – (NOLt – NOLt-1))</i>	<i>The unexplained portian of the ETR differential</i>
8	<i>Temporary</i> BTB	<i>Deferred tax expense / U.S.STR</i>	<i>The total difference between book and taxable income</i>
9	<i>Abnormal</i> <i>Total</i> BTB	<i>Residual from BTB/Tait = βTait + βmi + eit</i>	<i>A measure of unexplained total book-tax differences</i>
10	<i>Unrecognized</i> <i>Tax Benefits</i>	<i>Disclosed amount post – FIN48</i>	<i>Tax liability accrued for taxes not yet paid on uncertain positions</i>
11	<i>Tax Shelter</i> <i>Activity</i>	<i>Indicator variable for firms accused of engaging in a tax shelter</i>	<i>Firms identifies via firm disclosure, the</i>

			<i>press, or IRS confidential data</i>
12	<i>Marginal Tax Rate</i>	<i>Simulated marginal tax rate</i>	<i>Present value of taxes on an additional dollar of income</i>

Menurut Dyreng, et. al (2010), variabel penghindaran pajak dihitung melalui CETR (*Cash Effective Ratio*) pada perusahaan yaitu kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak.

Rumus untuk menghitung CETR menurut Dyreng, et. al (2010) adalah sebagai berikut:

$$\text{CETR} = \frac{\text{cash tax paid}}{\text{net income before tax}}$$

Keterangan:

Pembayaran Pajak (*Cash tax paid*) adalah jumlah kas pajak dibayarkan perusahaan.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan rumus CETR bertujuan untuk mengindikasikan tingkat penghindaran pajak pada perusahaan. Alasan penelitian ini menggunakan rumus CETR ini menggambarkan penghindaran pajak perusahaan dengan pertimbangan bahwa semakin besar *Cash ETR* ini mengidentifikasi semakin rendah tingkat penghindaran pajak perusahaan. Selain itu, CETR juga menggambarkan semua aktivitas *tax avoidance* yang mengurangi pembayaran

pajak kepada otoritas perpajakan. Pengukuran *tax avoidance* menggunakan *Cash ETR*.

Menurut Dyreng, et. al (2010) baik digunakan untuk:

“Menggambarkan kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena *Cash ETR* tidak berpengaruh 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.”

2.2. Kerangka Pemikiran

Pajak merupakan sumber penerimaan utama sekaligus menjadi yang paling penting dalam menopang pembiayaan pembangunan yang bersumber dari dalam negeri. Sesuai dengan UU No.28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, pajak merupakan “kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapat timbal balik secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat”. Berdasarkan isi undang-undang tersebut, terlihat jelas bahwa pajak merupakan sumber pendapatan bagi negara. Sedangkan, bagi perusahaan pajak adalah beban yang akan mengurangi laba bersih suatu perusahaan. Perbedaan kepentingan negara yang menginginkan penerimaan pajak yang besar dan berkelanjutan bertolak belakang dengan kepentingan perusahaan yang menginginkan pembayaran pajak seminimal mungkin.

Perbedaan kepentingan bagi negara dan bagi perusahaan berdasarkan teori keagenan akan menimbulkan ketidakpatuhan yang dilakukan oleh wajib pajak atau

pihak manajemen perusahaan yang akan berdampak pada upaya perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*). *Tax avoidance* merupakan strategi dan teknik penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan (Pohan, 2013:13).

Kerangka pemikiran penelitian ini menunjukkan pengaruh variabel independen, yaitu ukuran perusahaan, profitabilitas (*return on assets*), *leverage*, dan pertumbuhan penjualan terhadap variabel dependen, yaitu *tax avoidance*. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

2.2.1 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Tax Avoidance*

Ukuran perusahaan adalah skala dimana dapat diklasifikasikan besar atau kecilnya perusahaan, salah satunya berdasarkan total aset. Semakin besar total aset mengindikasikan semakin besar pula ukuran perusahaan, dan transaksi pun semakin kompleks sehingga memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan celah-celah atau kelemahan yang ada pada ketentuan perundang-undangan untuk melakukan tindakan *tax avoidance* dari setiap transaksi (Retta & Mienati, 2016).

Pernyataan tersebut didukung pula oleh Brigham & Huston (2015:254) menyatakan bahwa:

“Ukuran perusahaan adalah besar kecilnya perusahaan dapat diukur dengan total aktiva besar harta perusahaan dengan menggunakan perhitungan nilai logaritma total aktiva”.

Adapun hubungan ukuran perusahaan dengan *tax avoidance* yang dinyatakan menurut Rego (2003):

“Semakin besar ukuran perusahaannya, maka transaksi yang dilakukan akan semakin kompleks. Jadi hal itu memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan celah-celah yang ada untuk melakukan tindakan penghindaran pajak dari setiap transaksi”.

Hubungan ukuran perusahaan dengan *tax avoidance* yang dinyatakan menurut Kurniasih & Sari (2013):

“Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin menjadi pusat perhatian dari pemerintah dan akan menimbulkan kecenderungan untuk berlaku patuh atau menghindari pajak”.

Dari kerangka pemikiran di atas dapat digambarkan kerangka penelitian. Penulis dapat merumuskan hipotesis penelitian yang selanjutnya dapat digunakan dalam mengumpulkan data dan analisis.

2.2.2 Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance*

Profitabilitas merupakan gambaran kinerja keuangan perusahaan dalam menghasilkan laba dari pengelolaan aktiva yang dikenal dengan *Return On Assets* (ROA). Pada penelitian ini *Return On Assets* (ROA) digunakan sebagai indikator untuk mengukur profitabilitas perusahaan.

Perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi memiliki kesempatan untuk memposisikan diri dalam *tax planning* yang mengurangi jumlah beban kewajiban perpajakan. Apabila rasio profitabilitas tinggi, berarti menunjukkan adanya efisiensi yang dilakukan oleh pihak manajemen. Laba yang meningkat mengakibatkan profitabilitas perusahaan juga meningkat, sehingga jumlah pajak yang harus dibayarkan juga meningkat (Tommy Kurniasih & Maria M Ratna Sari, 2013).

Pernyataan tersebut didukung oleh Rego, S.O et.al (2013) menyatakan bahwa:

“The corporate profitability is the main determinant of its performance, has shown that firms with high profitability are most likely to engage in tax avoidance practices in order to reduce their tax liabilities”.

Chen dan Yuan et. al (2009) menyatakan bahwa:

“The ratio of financial statements can be seen as an indicator of tax expense”.

Pernyataan tersebut didukung oleh Chen et.al (2010) sebagai berikut:

“Firms with high profitability have the opportunity to position themselves in tax planning that reduces the amount of taxes. Companies can do tax planning avoidance”.

Adapun hubungan profitabilitas dengan *tax avoidance* yang dinyatakan oleh Ida Ayu Rosa Dewinta & Putu Ery Setiawan (2016) sebagai berikut:

*“Perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas tinggi maka semakin tinggi pula tingkat *tax avoidance* suatu perusahaan yang disebabkan karena perusahaan dengan laba yang besar akan lebih leluasa untuk memanfaatkan celah (*loopholes*) terhadap pengelolaan beban pajaknya”.*

Hubungan antara profitabilitas dengan *tax avoidance* yang dinyatakan oleh Beryl Awuor Otiento et. al (2015) sebagai berikut:

“Profitability is usually measured as either the return of assets or cash flow from operations. The higher the profitability, the higher the tax avoidance rate a company caused by a company with a large profit led the company to tax avoidance to reduce tax”.

2.2.3 Pengaruh Leverage Terhadap Tax Avoidance

Leverage merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana perusahaan dibiayai dengan utang. Dalam kaitannya dengan pajak, apabila perusahaan memiliki kewajiban yang tinggi maka perusahaan akan memiliki utang yang tinggi pula dan munculnya biaya bunga, biaya bunga yang besar akan memberikan pengaruh berkurangnya beban pajak (Surya, 2016).

Pernyataan tersebut didukung pula oleh Kasmir (2014:112) menyatakan bahwa:

“*Leverage* menunjukkan sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. *Leverage* merupakan penggunaan utang untuk membiayai investasi. *Leverage* menunjukkan pembiayaan suatu perusahaan dari utang yang mencerminkan semakin besar nilai perusahaan. Semakin tingginya jumlah pendanaan dari pihak ketiga yang digunakan perusahaan maka semakin besar pula biaya bunga yang timbul dari utang tersebut. Biaya bunga yang semakin tinggi akan memberikan pengaruh berkurangnya beban pajak perusahaan. Semakin tinggi nilai utang perusahaan maka *tax avoidance* pada perusahaan akan semakin rendah”.

Adapun hubungan antara *leverage* dengan *tax avoidance* yang dinyatakan oleh Kasmir (2013:151) menyatakan *leverage ratio* adalah sebagai berikut:

“*Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktvianya. Dalam arti luas dikatakan bahwa rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan”.

Hubungan *leverage* dengan *tax avoidance* yang dinyatakan oleh Nurfadilah (2014) sebagai berikut:

“Perusahaan yang memiliki nilai dari rasio *leverage* tinggi, berarti semakin tinggi jumlah pendanaan dari utang pihak ketiga yang digunakan perusahaan dan semakin tinggi pula biaya bunga yang timbul dari utang tersebut. Biaya bunga yang semakin tinggi akan memberikan pengaruh berkuragnay beban pajak perusahaan”.

Hubungan antara *leverage* dengan *tax avoidance* yang dinyatakan oleh Christine Harrington et.al (2013) sebagai berikut:

“In the context of the dynamic trade leverage following a refinancing event, these results support the no avoiders value leverages as part of an overall tax avoidance strategy, and are robust to alternative definitions of leverage, methods of refinancing event”.

Dari pernyataan di atas semakin tinggi nilai dari *leverage*, berarti semakin tinggi jumlah pendanaan dari utang pihak ketiga yang digunakan perusahaan dan semakin tinggi pula beban bunga yang timbul dari utang tersebut. Akibatnya laba yang diperoleh perusahaan akan berkurang sehingga pajak yang harus dibayar perusahaan akan menjadi lebih rendah. Beban yang rendah akan berdampak pada penghindaran pajak (Dharma & Ardiana).

2.2.4 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*) 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 (Oktamawati, Mayasari 2017).

Pernyataan tersebut didukung pula oleh Pohan (2016:23) menyatakan bahwa:

“Peningkatan pertumbuhan penjualan secara tidak langsung akan meningkatkan laba. Perusahaan dengan laba yang besar cenderung akan melakukan perencanaan pajak dengan semaksimal mungkin sehingga dapat mengurangi pembayaran pajak kepada pemerintah”.

Adapun hubungan pertumbuhan penjualan dengan *tax avoidance* yang dinyatakan oleh Dewinta dan Setiawan (2016) adalah sebagai berikut:

“Semakin besar penjualan maka semakin besar laba yang akan diperoleh perusahaan, sehingga laba yang dibebankan oleh perusahaan akan semakin besar dan semakin besar pula kesempatan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak”.

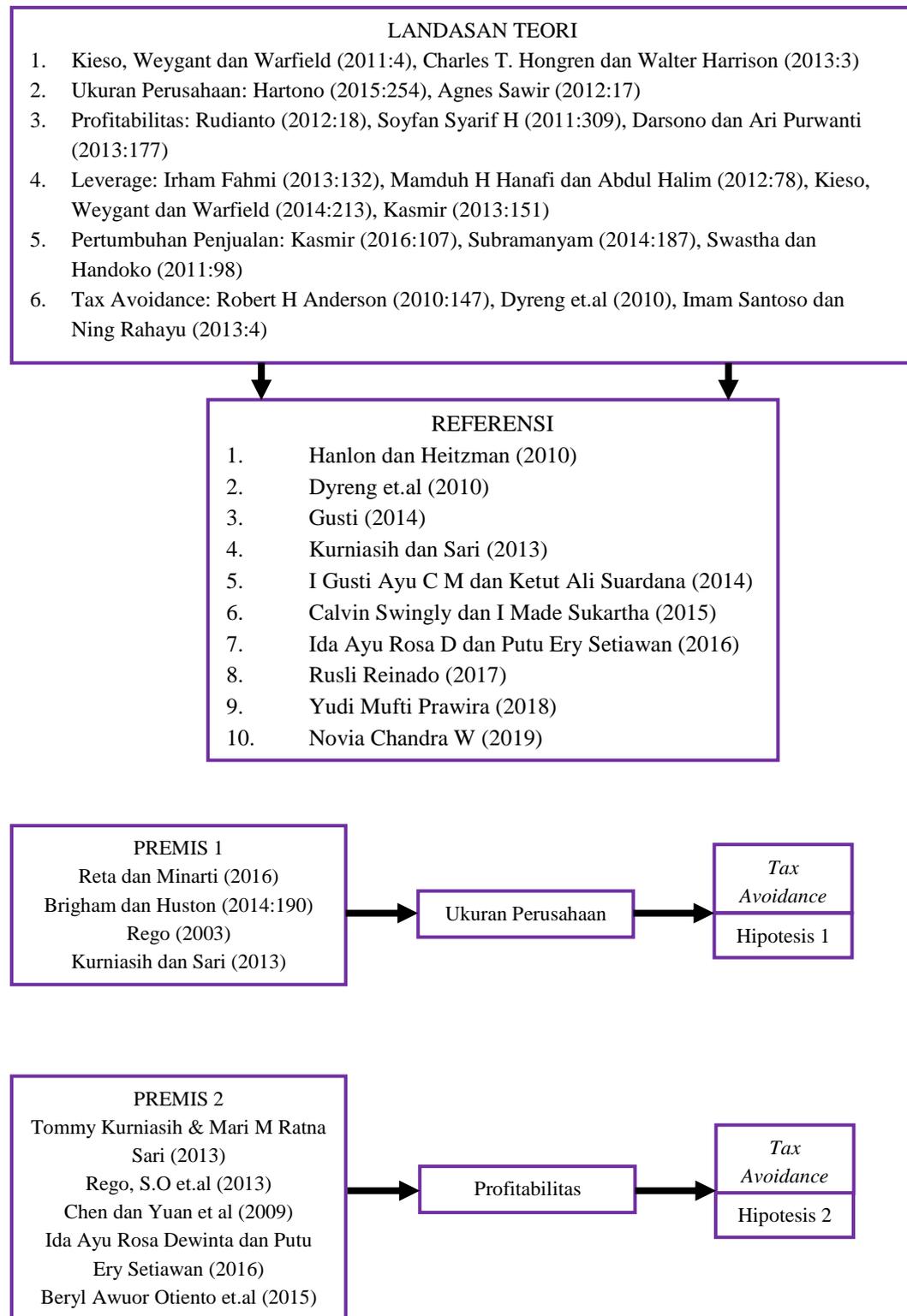
Selain itu, Ida Ayu Rosa Dewinta & Putu Ery Setiawan (2016) menyatakan hubungan antara pertumbuhan penjualan dengan *tax avoidance* adalah sebagai berikut:

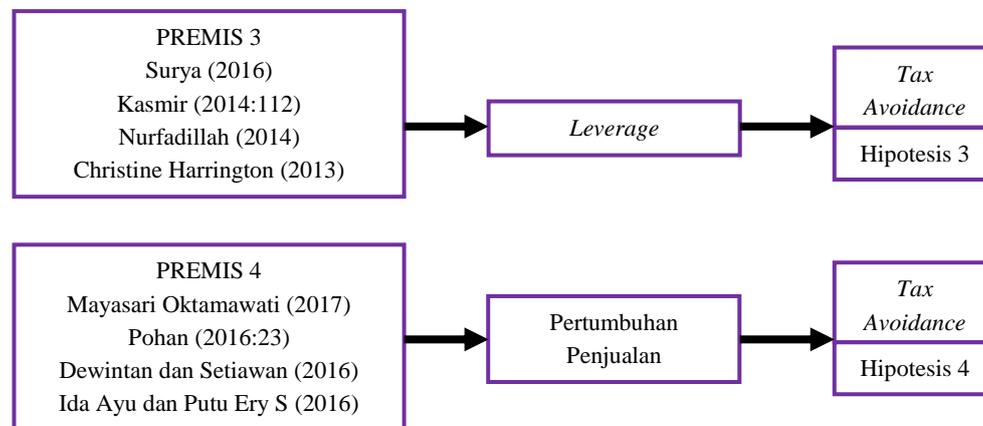
“Pertumbuhan penjualan yang meningkat kemungkinan perusahaan akan lebih dapat meningkatkan kapasitas operasi perusahaan, karena dengan pertumbuhan penjualan yang meningkat, perusahaan akan memperoleh profit yang besar, maka dari itu perusahaan akan cenderung untuk melakukan praktik *tax avoidance*, karena dengan profit yang besar akan menimbulkan beban pajak yang besar pula”.

Dari pernyataan di atas semakin besar volume suatu perusahaan menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan 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 melakukan penghindaran pajak (Deitiana, 2011).

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran





2.3 Hipotesis

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran, maka penulis dapat menyimpulkan beberapa hipotesis yang telah diuraikan sebelumnya diantaranya:

H1: Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*.

H2: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*.

H3: *Leverage* berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*.

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