

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)**

Menurut Jensen dan Mackling (1976) teori keagenan merupakan sebuah teori yang telah mendasari praktik bisnis pada perusahaan-perusahaan. Teori ini menjelaskan tentang pelaku ekonomi yang saling bertentangan, yaitu pemegang saham (prinsipal) dengan kontrak manajer (agen). Kedua pihak tersebut terkait kontrak yang menyatakan hak dan kewajiban masing-masing. Prinsipal berperan sebagai penyedia fasilitas dan dana untuk menjalankan perusahaan, sedangkan agen berperan sebagai pengelola apa yang ditugaskan oleh para prinsipal. Berdasarkan peran tersebut, prinsipal nantinya akan memperoleh hasil yang berupa pembagian laba, sedangkan untuk agen akan memperoleh gaji, bonus, dan kompensasi lainnya.

Pertentangan dapat terjadi apabila agen tidak menjalankan perintah dari prinsipal. Dalam penelitian ini, Pemerintah berlaku sebagai prinsipal dan Perusahaan-perusahaan berlaku sebagai agen. Dimana pemerintah mengumpulkan pajak untuk membangun, mengatur, serta menerapkan kebijakan sosial dan ekonomi yang akan berdampak kepada kesejahteraan masyarakat (Oktaviyani dan Munandar, 2017 dalam Yeni, 2018). Konflik ini terjadi karena manusia adalah makhluk ekonomi yang memiliki sifat egois selalu mementingkan kepentingan diri sendiri. Dengan adanya perbedaan tujuan pemegang saham dan manajer maka mereka ingin tujuan mereka masing-masing terpenuhi. Akibatnya muncul konflik kepentingan. Pemegang saham menginginkan pengembalian yang lebih besar dalam waktu singkat atas investasinya sedangkan manajer menginginkan kepentingannya melalui pemberian kompensasi atau intensif yang sebesar-besarnya atas kinerja dalam menjalankan perusahaan (Annisa, 2018).

Ketika perusahaan telah berkembang dengan baik tentunya perusahaan akan mendelegasikan wewenang kepada manajer-manajer divisi untuk mengambil

keputusan di masing-masing divisinya. Seorang manajer divisi yang memiliki wewenang tentunya akan berusaha yang terbaik untuk manajemen pusat maupun perusahaan. Dengan adanya pembagian beberapa divisi ini akan mengakibatkan ketergantungan antara divisi yang satu dengan yang lainnya. Hal tersebut mengakibatkan kebijakan yang diambil oleh manajer divisi seperti *transfer pricing* akan berpengaruh terhadap manajer divisi lain sehingga manajer divisi harus membuat kebijakan sebaik-baiknya karena produk dari divisinya akan menjadi input bagi divisi lain dalam perusahaan yang sama. Dari penjelasan tersebut divisi pertama berperan sebagai agen dan divisi lainnya berperan sebagai prinsipal.

*Financial distress* menjadi hal yang tentunya dihindari oleh perusahaan, dimana keadaan keuangan yang menurun dapat menunjukkan bahwa kinerja perusahaan yang terus menurun. Setiap stakeholder dalam menginvestasikan dananya tentu memikirkan dan memperhatikan jumlah laba (*profit*) yang diterima dari perusahaan. Manajemen atau pihak agen harus memberikan informasi yang sebenarnya namun terkadang agen dalam mengelola dan mengambil keputusan diperusahaan bertindak tidak sesuai dengan participial dengan tidak melaporkan informasi yang sebenarnya. Kesalahan dalam penyajian informasi oleh agen kepada principal akhirnya mempengaruhi berbagai hal salah satunya dalam dalam membuat keputusan kebijakan perpajakan. Selain itu, perusahaan yang sedang mengalami *financial distress* ataupun keuntungan yang relatif kecil akan menimbulkan citra yang buruk dimata stakeholder serta menanggung biaya agensi yang tinggi (Septiani, 2014 dalam Titiek dan Y. Anni, 2016).

## **2.2 Teori Stakeholder**

Teori Stakeholder merupakan teori yang menggambarkan perusahaan harus bertanggung jawab kepada pihak lain (Freeman, 1984). Menurut Freeman dan McVea (2001) stakeholder merupakan setiap individu atau kelompok yang dapat mempengaruhi maupun dipengaruhi oleh tujuan organisasi perusahaan. Yang dimaksud sebagai stakeholder antara lain karyawan, shareholders, konsumen,

supplier, pemerintah, masyarakat serta pihak lain yang memiliki kepentingan (Siregar dan Widyawati, 2016).

Dalam *Stakeholder Theory*, Donaldson dan Preston (1995) mengatakan bahwa kinerja organisasi dipengaruhi oleh semua stakeholdernya. Menurut Ghazali dan Chariri (2007) dalam Nona Fajar (2016) fokus dari stakeholder adalah mengacu kepada pengambilan keputusan pihak manajerial untuk dapat memberikan informasi yang terbaik kepada para stakeholder. Dengan demikian keberadaan suatu perusahaan dipengaruhi oleh dukungan dari *stakeholder* perusahaan.

Stakeholder dapat dipengaruhi atau mempengaruhi secara langsung maupun tidak langsung oleh perusahaan. Perusahaan harus menjaga hubungan yang baik dengan para stakeholder karena stakeholder mempengaruhi jalannya perusahaan dan keberlangsungan perusahaan. Sehingga perusahaan tidak dapat melepaskan diri dari peran stakeholder. Perusahaan dituntut untuk dapat memenuhi harapan-harapan para stakeholder serta memberikan nilai tambah (Wahyudi, 2015). Salah satu harapan yang dimaksud merupakan laba yang tinggi. Adanya keinginan dari pihak perusahaan untuk memenuhi keinginan para shareholder, perusahaan berupaya meningkatkan labanya salah satunya dengan cara menghindari pajak (Yeni Mar Atun, 2018).

Pada banyak kasus *transfer pricing* yang terjadi, divisi penjual menghendaki harga transfer yang tinggi guna meningkatkan laba sementara divisi pembeli menghendaki pembelian dengan harga transfer yang rendah. Namun, transfer pricing pada perusahaan multinasional seringkali diatur oleh induk perusahaan sehingga bukan lagi menjadi wewenang manajer divisi. Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa induk perusahaan harus bertanggung jawab kepada manajer divisinya karena penetapan harga transfer yang dilakukan oleh induk perusahaan.

Dalam teori stakeholder dapat menjelaskan terjadinya *financial distress* dimana perusahaan harus memberikan tanggung jawabnya dalam meningkatkan kembali kondisi keuangan perusahaan berupa laba (*profit*), sehingga para

stakeholder yang memiliki kepentingan bagi perusahaan dapat memberikan kepercayaannya kembali pada perusahaan.

## **2.3 Tax Avoidance**

### **2.3.1 Pengertian Tax Avoidance**

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan sebuah usaha yang dilakukan oleh wajib pajak untuk mengurangi bahkan menghapus utang pajak dengan cara tidak melanggar ketentuan undang-undang perpajakan yang berlaku (Harry Graham Balter, 2013 dalam Rini, 2017). Selain itu, Pohan (2017) mengemukakan bahwa upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak itu sendiri karena hal tersebut tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan. Metode dan teknik yang digunakan memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang perpajakan itu sendiri dengan tujuan memperkecil jumlah pajak.

Penghindaran pajak dapat dilakukan dengan memanfaatkan peluang yang ada dalam undang-undang perpajakan dalam hal ini adalah *tax loopholes* dan *grey area*. Menurut Saptono (2013) dalam Eliyani (2018) *Tax loopholes* merupakan sebuah cara legal untuk menghindari pembayaran pajak atau bagian dari tagihan pajak dikarenakan adanya kesenjangan di dalam ketentuan pajak. Dengan memanfaatkan *loopholes* atau celah-celah dalam perpajakan, hal tersebut dapat menguntungkan bagi wajib pajak untuk menghindari kewajiban pajak yang harus dibayarkan. *Grey area* muncul karena adanya peraturan perpajakan yang tidak jelas yang mengakibatkan peraturan perpajakan tersebut dapat dijadikan kelemahan dan dimanfaatkan oleh wajib pajak untuk melakukan kegiatan penghindaran pajak (*tax avoidance*).

### **2.3.2 Jenis-jenis Tax Avoidance**

*Tax Avoidance* memiliki 2 jenis, yaitu :

1. *Tax Avoidance* yang diperbolehkan (*Acceptable Tax Avoidance*)
2. *Tax Avoidance* yang tidak diperbolehkan (*Unaccepted Tax Avoidance*)

### 2.3.3 Metode perhitungan Tax Avoidance

Untuk mengukur besarnya tingkat *Tax Avoidance*, terdapat 3 jenis metode yaitu:

1. *Effective Tax Rate (ETR)*

*Effective Tax Rate (ETR)* merupakan sebuah ukuran yang digunakan untuk mengukur efektivitas dari strategi pengurangan pajak dan mengalihkannya kepada laba setelah pajak yang tinggi. Selain itu *Effective Tax Rate (ETR)* juga dapat digunakan karena dianggap dapat menjelaskan perbedaan perhitungan laba buku dan laba fiskal. *Effective Tax Rate (ETR)* dihitung dengan cara membandingkan beban pajak dengan laba sebelum pajak.

2. *Cash Effective Tax Rate (CETR)*

*Cash Effective Tax Rate (CETR)* digunakan untuk mengidentifikasi keagresifan perencanaan pajak yang dilakukan oleh perusahaan. Menurut Budiman dan Setiono (2012) dalam Deny (2016), *Cash Effective Tax Rate (CETR)* dirumuskan dengan kas yang dikeluarkan untuk membayar pajak dibagi dengan laba sebelum pajak. Semakin kecil nilai *Cash Effective Tax Rate (CETR)* berarti penghindaran pajak perusahaan semakin besar dan begitu sebaliknya semakin besar nilai *Cash Effective Tax Rate (CETR)* berarti penghindaran pajak perusahaan semakin kecil. Nilai CETR berkisar lebih dari 0 dan kurang dari 1.

3. *Books Tax Difference (BTD)*

*Books Tax Difference (BTD)* merupakan ketidaksesuaian jumlah laba yang dihitung berdasarkan akuntansi dengan laba yang dihitung berdasarkan aturan perpajakan (Xing dan Shunjun, 2007). *Books Tax Difference* timbul karena adanya aktivitas perencanaan pajak dan *return on capital employed*.

Pengukuran *tax avoidance* dalam penelitian ini menggunakan model yang telah dikemukakan oleh Hanlon dan Heitzman (2010) dalam Titiek dan Y. Anni (2016) yaitu *Cash Effective Tax Rate (CETR)*. Pemilihan model ini dilakukan dengan mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Sarah Anggraeni dan Andi Kartika (2019).

$$CETR = \frac{Cash\ Tax\ Paid}{PreTax\ Income}$$

Semakin kecil nilai *Cash Effective Tax Rate ( CETR )* berarti penghindaran pajak perusahaan semakin besar dan begitu sebaliknya semakin besar nilai *Cash Effective Tax Rate ( CETR )* berarti penghindaran pajak perusahaan semakin kecil. Nilai CETR berkisar lebih dari 0 dan kurang dari 1 (Titiek dan Y. Anni, 2016) . Nilai CETR berkisar lebih dari 0 dan kurang dari 1.

#### **2.4 Transfer Pricing**

*Transfer Pricing* atau disebut dengan harga transfer merupakan suatu kebijakan perusahaan dalam menetapkan harga transfer dalam transaksi barang, jasa, transaksi finansial yang terdapat dalam aktivitas perusahaan. Melalui penerapan transfer pricing perusahaan dapat melakukan pelaporan rugi sehingga tidak harus membayar pajak.

Harga transfer sering menjadi implikasi dalam hal pajak. Faktor yang termasuk dalam pajak tidak hanya pajak penghasilan namun termasuk pajak gaji, bea cukai, tarif, pajak penjualan, pajak nilai tambah, pajak yang berhubungan dengan lingkungan, dan pemungutan pemerintah lainnya (Annisa, 2018).

Transfer pricing terkadang digunakan untuk mengevaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjual dan divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang serasi dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan. Sementara itu, dalam lingkup perusahaan multinasional, transfer pricing digunakan untuk meminimalkan pajak dan bea yang mereka keluarkan di seluruh dunia: "*Transfer*

*pricing can effect overall corporate income taxes. This is particularly true for multinational corporations”* (Hansen dan Mowen, 1996 dalam Eliza, 2018).

Terdapat dua klarifikasi metode *transfer pricing*, yaitu :

1. *Traditional profit methode* yang terdiri *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*, *Resale Price Method (RPM)* dan *Cost Plus Method (CPM)*.

a. *Comparable Uncontrolled Price (CUP)* dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan pihak-pihak afiliasi dengan harga barang maupun jasa dalam kondisi atau keadaan yang sama.

*Harga Wajar = Harga pihak independen sebanding*

b. *Resale Price Method* dengan menilai dengan harga dimana produk yang dibeli dari perusahaan afiliasi dan dijual kembali kepada perusahaan independen. Harga jual kembali ini dikurangi dengan margin kotor yang sesuai.

*Harga Wajar Pembelian (X) = Harga jual kembali (Y) –*

*Laba kotor yang wajar*

c. *Cost Plus Method (CPM)* dengan menentukan harga transfer yang dilakukan dengan menambah tingkat laba kotor wajar.

*Harga wajar penjualan = Biaya produksi + laba wajar*

2. *Transactional profit method* yang terdiri dari *transactional net margin method (TNMM)* dan *transactional profit split method (PSM)*.

a. *Transactional Net Margin Method (TNMM)* dengan menentukan rasio keuangan untuk menggambarkan tingkat laba operasi. *Level of Indicator* yang sering digunakan:

1. *Return On Sales atau Net Profit Margin (NPM)*

$$ROS = \frac{\text{Laba sebelum pajak dan bunga}}{\text{Penjualan}}$$

2. *Return on Total Cost*

$$ROTC = \frac{\text{Laba bersih}}{(\text{Ekuitas} + \text{Liabilitas lancar})}$$

### 3. *Return on Assets*

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

- b. *Profit Split Method (PSM)* merupakan metode penentuan harga transfer dengan menggabungkan laba dari entitas-entitas.

Berikut merupakan tujuan dari transfer pricing :

1. Pengoptimalan penghasila global setelah pajak
2. Mengupayakan keamanan posisi kompetitif
3. Evaluasi kinerja cabang perusahaan
4. Mengurangi resiko keuangan.
5. Mengatur arus kas cabang perusahaan
6. Mengurangi beban tanggungan pajak
7. Mengurangi resiko pengambil alihan oleh pemerintah

## 2.5 *Capital Intensity*

*Capital Intensity* merupakan total jumlah modal perusahaan dalam bentuk aset tetap yang dapat diinvestasikan (Rifka dan Dini, 2016). Menurut Dwi Cahyadi (2016) dalam Dimas Anindyka (2018) menyatakan bahwa jumlah aktiva tetap yang dimiliki perusahaan memungkinkan perusahaan tersebut memotong pajak akibat dari depresiasi dari jumlah aktiva tetap tiap tahunnya. Perusahaan yang memutuskan untuk menginvestasikan aset tetapnya diperbolehkan untuk menggunakan depresiasi yang dapat digunakan dalam pengurangan jumlah pajak yang dikenakan sebagai salah satu upaya dalam manajemen pajak.

Pasal 9 ayat 2 UU No.36 tahun 2008 mengenai PPh menjelaskan bahwa pengeluaran yang digunakan untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan yang mempunyai masa manfaat lebih dari 1 (satu) tahun tidak bolehkan sekaligus dibebankan, namun melalui penyusutan atau amortisasi. Adapun perhitungan penyusutan, masa manfaat dan tarif penyusutan harta berwujud diaur dalam pasal 11 ayat 6.



Menurut DeFond dan Hung (2001) dalam Lisnawati (2018) *Capital Intensity* diukur menggunakan :

$$\text{Capital Intensity} = \frac{\text{Aktiva Tetap}}{\text{Penjualan}}$$

## 2.6 Financial Distress

*Financial distress* merupakan suatu kondisi dimana suatu perusahaan mengalami kesulitan keuangan yang dimulai ketika perusahaan tersebut tidak mampu membayar kewajiban hutang yang telah jatuh tempo (Brigham dan Daves, 2003 dalam Arif dan Wahyu, 2014). *Corporate financial distress* dapat dilihat dari 3 dimensi proses yaitu time frame, financial distress dan process stages. Proses *financial distress* diawali dengan terjadinya penurunan kinerja keuangan hingga mencapai titik terendahnya.

Faktor penyebab terjadinya *financial distress*:

1. Perencanaan bisnis yang buruk
2. Permasalahan pada arus kas
3. Struktur modal tidak memadai
4. Utang yang terlalu besar

Terdapat beberapa model yang digunakan untuk menganalisis tingkat *financial distress* suatu perusahaan, yaitu :

### 1. Model Altman Z-score

Menurut Andriawan (2016) model Altman Z-score dirumuskan sebagai berikut:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,988X_5$$

$X_1$  : *Working Capital/ Total Asset*

$X_2$  : *Retained Earning/ Total Asset*

$X_3$  : *Earning before tax and interest/ Total Asset*

$X_4$  : *Book value of equity/ Book value total debts*

$X_5$  : *Sales/ Total Asset*

Kriteria penilaian dari Model *Altman Z-score* adalah apabila  $Z > 2,90$  maka perusahaan tersebut terdapat dikategori sehat, apabila perusahaan bernilai  $Z$  antara 1,23-2,90 maka berada diarea kelabu dan apabila nilai  $Z$  dari perusahaan kurang dari 1,23 maka perusahaan tersebut mengalami kebangkrutan (Dian dan Siti, 2017).

## 2. Model *Springate*

Model *Springate* dirumuskan sebagai berikut

$$S = 1.03A + 3.07B + 0.66 C + 0.4 D$$

$A$  : *working capital to total assets*

$B$  : *earning before tax and interest to total assets*

$C$  : *earning before tax to current liabilities*

$D$  : *sales to total assets*

Model *Springate* memiliki standar dimana perusahaan yang memiliki skor  $Z > 0,862$  diklasifikasikan sebagai perusahaan yang sehat. Dan apabila skor  $Z < 0,862$  maka perusahaan tersebut diklasifikasikan dalam zona kebangkrutan (Dian dan Siti, 2017).

## 3. Model *Zmijewski*

Menurut Dian dan Siti (2017) model *zmijewski* dirumuskan sebagai berikut :

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

$X_1$ : ROA

$X_2$  : *Leverage*

$X_3$  : *Liquidity*

Pada model Zmijewski, penilaian dengan hasil X yang negatif menunjukkan bahwa perusahaan tersebut dalam keadaan sehat. Namun apabila uji menunjukkan bahwa nilai X positif hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan sedang mengalami kebangkrutan (Dian dan Siti, 2017).

### **2.7 Return on Capital Employed**

*Return on Capital Employed* merupakan sebuah rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur serta melihat efektivitas suatu perusahaan dalam mengelola modal kerjanya yang berhubungan dengan investasi dana untuk menjalankan aktivitas dan menghasilkan laba bagi perusahaan. Investasi dana yang dimaksud sebagai total aktiva dikurangi dengan kewajiban lancar (Agung dan Sudana, 2017). *Return on Capital Employed* mencerminkan efisiensi dan profitabilitas modal maupun investasi perusahaan. *Return on Capital Employed* harus lebih besar dari nilai pinjamannya, apabila nilai *Return on Capital Employed* lebih kecil dari nilai pinjamannya maka setiap peningkatan pinjaman tentunya akan mengurangi laba yang dimiliki perusahaan.

*Return on Capital Employed* menurut Y Charts dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Return on Capital Employed} = \frac{\text{Laba Operasi Bersih}}{\text{Modal Kerja}}$$

### **2.8 Sales Growth**

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan suatu perubahan tingkat penjualan suatu perusahaan dari tahun ke tahun (Eny, 2016). Untuk melihat pertumbuhan naik atau turun penjualan suatu perusahaan dapat dilakukan dengan melihat laporan keuangan pada laba rugi perusahaan. Perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang dihasilkannya melalui analisis sales growth. Perusahaan dikatakan baik apabila mengalami peningkatan penjualan. Pertumbuhan penjualan dapat menggambarkan bagaimana keadaan perusahaan dimasa yang akan datang.

Rasio pertumbuhan penjualan dapat diukur dari seberapa lama perusahaan mampu bertahan dalam industri serta mampu mengikuti perkembangan perekonomian yang ada (Fahmi, 2012 dalam Siska, 2014). Kesimpulannya, apabila suatu perusahaan mengalami peningkatan dalam penjualan (*sales growth*) maka profit perusahaan juga akan mengalami peningkatan sehingga pajak yang harus dibayarkanpun akan semakin besar dan tentunya akan memungkinkan terjadinya tindakan penghindaran pajak (*tax avoidance*).

$$\text{Sales Growth} = \frac{(\text{Sales}^0 - \text{Sales}^{-1})}{\text{Sales}^{-1}}$$

## 2.9 Hubungan Antar Variabel

### 2.9.1 *Transfer Pricing* dengan *Tax Avoidance*

*Transfer pricing* merupakan harga yang dibebankan kepada satu subunit untuk satu produk maupun jasa yang akan dipasok ke subunit lainnya di dalam satu organisasi. *Transfer pricing* diyakini mengakibatkan berkurangnya atau hilangnya jumlah penerimaan pajak suatu negara karena perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban pajaknya ke negara yang memiliki tarif pajak yang lebih rendah. Semakin tinggi *transfer pricing* tentunya akan meningkatkan jumlah pajak yang harus dibayarkan kepada pemerintah, sehingga tidak dipungkiri kemungkinan perusahaan untuk melakukan tindakan *tax avoidance*. Kesimpulan ini seiring dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Maulana (2018) dalam jurnal yang berjudul *The Effect of Transfer Pricing, Capital Intensity and Financial Distress on Tax Avoidance with Firm Performance as Moderating Variable* yang menyimpulkan bahwa *Transfer Pricing* berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan rumusan hipotesisnya adalah

H<sub>1</sub> : Di duga *Transfer Pricing* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*

### 2.9.2 *Capital Intensity terhadap Tax Avoidance*

*Capital Intensity* merupakan jumlah modal perusahaan dalam bentuk aset tetap yang dapat diinvestasikan (Rifka dan Dini, 2016). Semakin besar perusahaan menginvestasikan aset tetapnya, maka semakin besar beban depresiasi yang ditanggung perusahaan. Beban depresiasi sendiri menyebabkan bertambahnya beban perusahaan dan tentunya mengurangi laba yang diperoleh oleh perusahaan.

Menurut Undang-Undang No.36 Tahun 2008 Pasal 6 ayat (2) tentang PPh, Biaya depresiasi atau biaya penyusutan merupakan biaya yang dapat dikurangkan dari penghasilan dalam menghitung pajak, maka dengan semakin besar jumlah aset tetap yang dimiliki oleh perusahaan maka akan semakin besar pula depresiasinya sehingga mengakibatkan jumlah penghasilan kena pajak akan semakin kecil. Kepemilikan aset tetap dapat digunakan untuk mengurangi pembayaran pajak yang harus dibayarkan perusahaan karena adanya biaya depresiasi yang melekat pada aset tetap. Biaya depresiasi tersebut dimanfaatkan oleh manajer untuk meminimumkan jumlah pajak yang dibayar perusahaan. Manajemen akan melakukan investasi aset tetap dengan cara menggunakan dana menganggur perusahaan untuk mendapatkan keuntungan berupa biaya depresiasi yang berguna sebagai pengurang pajak (Darmadi, 2013 dalam Surya dan Agus, 2016).

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik hipotesis :

H<sub>2</sub> : Di duga *Capital Intensity* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*

### 2.9.3 *Financial Distress terhadap Tax Avoidance*

Terdapat beberapa implikasi kebijakan pajak pada perusahaan saat mengalami *financial distress* yaitu meningkatkan biaya modal, menurunnya sumber keuangan eksternal perusahaan serta keinginan manajer mengembalikan keadaan perusahaan dengan mengambil risiko dengan cara melakukan praktik penghindaran pajak (Richardson, Taylor, dan Lanis, 2015 dalam Rafidah, 2018).

*Financial distress* merupakan kondisi perusahaan tidak mampu membayar kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjangnya. Apabila suatu perusahaan mengalami kondisi seperti ini secara terus menerus maka tidak

memungkiri kemungkinan terburuk bagi perusahaan yaitu dapat mengalami kebangkrutan. Agar tetap berdiri dalam keadaan *financial distress*, perusahaan harus mengambil resiko lebih dan harus lebih agresif dalam hal penghindaran pajak. Seiring dengan kebutuhan kas yang semakin menipis dan beban pajak yang sangat berat dalam *cashflow*, perusahaan akan mengesampingkan kemungkinan tentang reputasi negatif bagi perusahaannya. Perusahaan yang terjebak dalam keadaan *financial distress* berpotensi melakukan manipulasi kebijakan akuntansi dengan tujuan menaikkan keuntungan operasional agar dapat melunasi hutang dalam jangka waktu yang telah ditentukan (Frank, 2009 dalam Rani, 2017).

Penelitian yang dilakukan oleh Maulana (2018) dalam jurnal *The Effect of Transfer Pricing, Capital Intensity and Financial Distress on Tax Avoidance with Firm Performance as Moderating Variable* menyatakan bahwa *Financial distress* memiliki pengaruh yang positif terhadap kasus penghindaran pajak. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Rani Alifianti (2017) dalam jurnal yang berjudul *Pengaruh financial distress dan good corporate governance terhadap praktik tax avoidance pada perusahaan manufaktur menyimpulkan hal yang sama, bahwa financial distress berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance.*

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan sebuah hipotesis, yaitu:

H<sub>3</sub> : Di duga *Financial distress* berpengaruh terhadap *Tax avoidance*

#### **2.9.4 Return on Capital Employed terhadap tax avoidance**

*Return on Capital Employed* mencerminkan kinerja keuangan yang efektif dan efisien serta profitabilitas dari investasi aset-aset yang ditempati perusahaan. Semakin tinggi nilai *Return on Capital Employed* maka semakin baik pula kinerja keuangan perusahaan. Kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan modal untuk menghasilkan laba yang diinginkan dapat dilihat dari *Return on Capital Employed*. Semakin tinggi laba tentunya semakin meningkatkan jumlah pajak yang harus dibayarkan perusahaan semakin tinggi pula. Hal tersebut dapat mendorong bagi para perusahaan melakukan tindakan *tax avoidance* untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Rakhmat (2019) dalam jurnal yang berjudul Pengaruh *Return On Capital Employed*, *Debt Equity Ratio*, *Acid Test Ratio*, Dan Kualitas Audit Terhadap Tindakan Penghindaran Pajak menyimpulkan bahwa *Return on Capital Employed* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan sebuah hipotesis :

H<sub>4</sub> : Di duga *Return on capital employed* berpengaruh terhadap *tax avoidance*

#### **2.9.5 Sales Growth terhadap Tax Avoidance**

*Sales Growth* merupakan pertumbuhan penjualan yang terjadi dari tahun ke tahun. Penjualan dalam sebuah perusahaan dapat mengalami peningkatan maupun penurunan. Pertumbuhan penjualan mampu memprediksi keuntungan yang akan diperoleh oleh perusahaan. Peningkatan pertumbuhan penjualan akan meningkatkan laba. Dengan terjadinya peningkatan laba tentunya pajak yang ditanggung oleh perusahaan semakin besar pula. Dimungkinkan perusahaan ingin meminimalkan jumlah pajaknya dengan memanfaatkan celah-celah dari undang-undang yang mengatur mengenai pajak, yaitu dengan melakukan tindakan *tax avoidance*.

Hal tersebut sejalan dengan kesimpulan penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Nafis, Tumpal Manik dan Fatahurrazak (2018) dalam jurnal Pengaruh *Return On Assets (ROA)*, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, *DAR*, dan Kepemilikan Institusional terhadap *Tax Avoidance* yaitu dimana *Sales Growth* berpengaruh terhadap terjadinya tindakan *tax avoidance*. Sehingga dapat ditarik satu hipotesis:

H<sub>5</sub>: Di duga *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

## 2.10 Penelitian Terdahulu

No	Judul	Penulis	Variabel	Metode	Hasil
1.	Faktor-faktor yang mempengaruhi <i>Tax Avoidance</i> dengan <i>Leverage</i> sebagai variabel mediasi.	Deny Trisianto, Rachmawati Meita Oktaviani (2016)	<i>Y</i> : <i>Tax Avoidance</i> <i>X1</i> : Karakter Eksekutif <i>X2</i> : Ukuran perusahaan <i>X3</i> : <i>Sales Growth</i> <i>X4</i> : <i>Leverage</i>	Uji regresi linier berganda dan Uji path	<i>Leverage</i> sebagai variable mediasi tidak dapat memediasi hubungan karakter eksekutif dengan <i>tax avoidance</i> namun dapat memediasi hubungan antara dan <i>sales growth</i> terhadap <i>tax avoidance</i> .
2.	Pengaruh <i>Corporate Social Responsibility</i> dan <i>Capital Intensity</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	Nyoman Budhi Setyadarma dan Naniek Noviari (2017)	<i>Y</i> : <i>Tax Avoidance</i> <i>X1</i> : <i>Corporate Social Responsibility</i> <i>X2</i> : <i>Capital Intensity</i>	Uji Analisis Statiska Deskriptif, Uji Normalitas, Uji multikolinearitas, Uji Autokorelasi, Uji Heteroskedastisitas, Uji Regresi Linier Berganda, Uji T, Uji F, Uji R <sup>2</sup>	CSR berpengaruh negatif terhadap <i>tax avoidance</i> sedangkan <i>Capital intensity</i> berpengaruh positif terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
3.	Pengaruh <i>financial distress</i> dan <i>good corporate governance</i> terhadap praktik <i>tax avoidance</i> pada	Rani Alifianti dan Anis Chariri (2017)	<i>Y</i> : <i>Tax Avoidance</i> <i>X1</i> : <i>Financial distress</i> <i>X2</i> : <i>Kepemilikan Manajerial</i> <i>X3</i> : <i>Ukuran dewan direksi</i> <i>X4</i> : <i>Ukuran</i>	Uji Altman Z-score, regresi linier berganda, Uji Asumsi Klasik, Uji R <sup>2</sup> , uji F	<i>Financial distress</i> dan ukuran dewan direksi berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> sedangkan kepemilikan



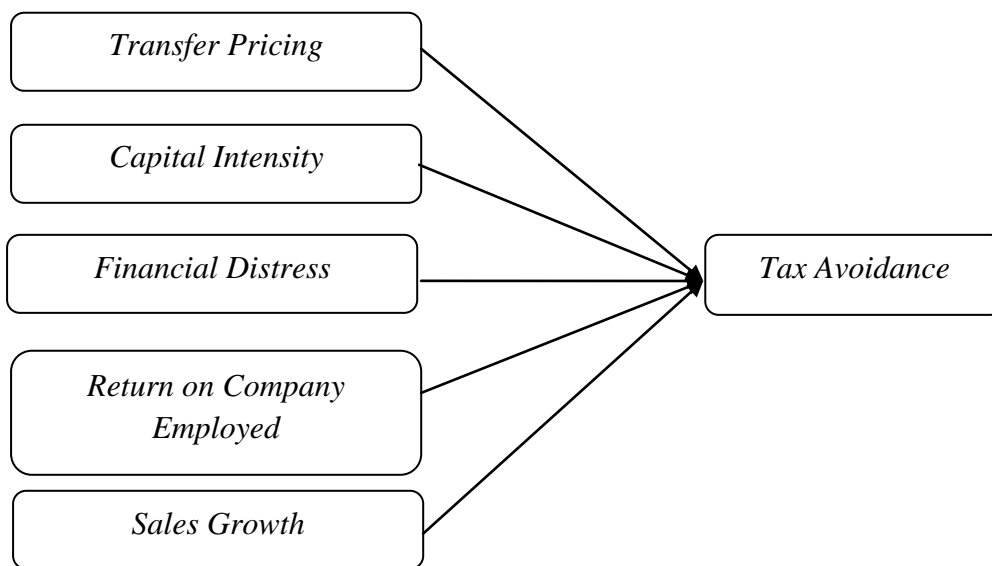
	perusahaan manufaktur.		<i>komisaris independen</i> <i>X5 : komite audit</i>		manajerial komisaris independen, dan komite audit tidak memiliki pengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .
4.	<i>The Effect of Transfer Pricing, Capital Intensity and Financial Distress on Tax Avoidance with Firm Performance as Moderating Variable</i>	Maulana (2018)	<i>Y : Tax Avoidance</i> <i>X1 : Transfer Pricing</i> <i>X2 : Capital Intensity</i> <i>X3 : Financial Distress</i> Moderasi : Kepemilikan Institusional	Uji multikolinearitas, Uji Autokorelasi, Uji Heteroskedastisitas, Uji koefisien determinasi	<i>Transfer Pricing</i> dan <i>Financial Distress</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> sedangkan <i>Capital Intensity</i> berpengaruh tidak signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> dan Kepemilikan Institusional tidak dapat memoderasi antara <i>transfer pricing, financial distress dan capital intensity</i> dengan <i>tax avoidance</i> .
5.	Pengaruh <i>Transfer Pricing</i> , Kepemilikan Institusional	Annisa Lutfia dan Dudi Pratomo, SET., M.Ak.	<i>Y : Tax Avoidance</i> <i>X1 : Transfer Pricing</i> <i>X2 : Kepemilikan</i>	Uji Normalitas, Uji multikolinearitas, Uji Autokorelasi	<i>Transfer Pricing</i> dan Kepemilikan Institusional berpengaruh

	dan Komisaris Independen terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	(2018).	Institusional X3 : Komisaris Independen	i, Uji Heteroskedastisitas, Uji Regresi Linier Berganda, Uji T dan Uji Koefisien Determinasi	terhadap <i>tax avoidance</i> sedangkan Komisaris Independen tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>
6.	Pengaruh profitabilitas, komite audit, kualitas audit, komisaris independen, kepemilikan institusional, dewan direksi dan <i>financial distress</i> terhadap <i>tax avoidance</i> .	Chantika Dyah Putri Wulandari (2018)	Y : Tax Avoidance X1 : Profitabilitas X2 : Komite audit X3 : Kualitas Audit X4 : Komisaris Independen X5 : Kepemilikan Institusional X6 : Dewan direksi X7 : Financial Distress	Uji Analisis Statistika Deskriptif, Uji Normalitas, Uji multikolinearitas, Uji Autokorelasi, Uji Heteroskedastisitas, Uji Regresi Linier Berganda, Uji T, Uji F	<i>Profitabilitas</i> , jumlah komite audit, kualitas audit dan ukuran dewan direksi berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan komisaris independen, kepemilikan institusional dan <i>financial distress</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
7.	Pengaruh <i>Return on Assets</i> , <i>Capital Intensity</i> , <i>Sales Growth</i> , <i>DAR</i> , dan Kepemilikan	Muhammad Nafis, Tumpal Manik, dan Fatahurrizak (2018)	Y : Tax Avoidance X1 : ROA X2 : Capital Intensity X3 : Sales Growth X4 : DAR X5 : Kepemilikan	Uji analisis statistik deskriptif, uji normalitas, uji multikolinieritas, uji autokorelasi, uji	ROA, sales growth, DAR berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . Sedangkan <i>Capital intensity</i> dan

	Institusional terhadap <i>Tax Avoidance</i>		Institusional	heteroskedastisitas, uji analisis regresi berganda, uji F, dan Uji T	Kepemilikan Institusional tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .
8.	Pengaruh Capital Intensity, Profitabilitas dan Sales Growth terhadap <i>tax avoidance</i>	Yeni Mar Atun Sholeha (2018)	Y : Tax Avoidance X1 : Capital Intensity X2 : Profitabilitas X3 : Sales Growth	Uji Analisis Statistik Deskriptif, Uji Asumsi Klasik, Uji Koefisien Determinasi, Uji F, Uji T	<i>Capital Intensity</i> dan <i>Sales Growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> sedangkan <i>Profitabilitas</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .
9.	Pengaruh <i>Return On Capital Employed</i> , <i>Debt Equity Ratio</i> , <i>Acid Test Ratio</i> , Dan Kualitas Audit Terhadap Tindakan Penghindaran Pajak	Rahmat Nurkahfi Pratama (2019)	Y : Penghindaran pajak X1 : ROCE X2 : DER X3 : Acid Test Ratio X4 : Kualitas Audit	Uji Chow, Uji Hausman, Uji LM, Uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda, Uji T, Uji F dan Uji Koefisien determinasi.	<i>ROCE</i> , <i>DER</i> berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan <i>Acid Test Ratio</i> dan Kualitas audit tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak
10	Pengaruh Ukuran Perusahaan, <i>Financial Distress</i> , Komite Audit, dan Komisaris Independen	Puspita Rani (2017)	Y : Tax Avoidance X1 : Ukuran Perusahaan X2 : Financial Distress X3 : Komite Audit X4 : Komisaris	Uji analisis statistik deskriptif, uji normalitas, uji multikolinieritas, uji autokorelasi	Ukuran perusahaan berpengaruh positif, komisaris independen berpengaruh negatif dan <i>financial</i>

	terhadap <i>Tax Avoidance</i>		Independen	, uji heteroskedastisitas, uji analisis regresi berganda, uji F, dan Uji T.	<i>distress</i> serta komite audit tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .
--	----------------------------------	--	------------	---	--

### 2.11 Kerangka Pemikiran



### 2.12 Hipotesis

Hipotesis merupakan hasil pemikiran rasional yang dilandasi oleh teori, dalil, hukum dan sebagainya yang sudah ada sebelumnya (Anwar Sanusi, 2011). Hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut :

H<sub>1</sub> : *Transfer Pricing* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*

H<sub>2</sub> : *Capital intensity* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*

H<sub>3</sub> : *Financial distress* berpengaruh terhadap *Tax avoidance*

H<sub>4</sub> : *Return on capital employed* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*

H<sub>5</sub>: *Sales growth* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.