

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memungut pajak, dimana setiap wajib pajak menyetorkan pajaknya ke kas negara. Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Untuk mengatur tentang pajak dibutuhkan hukum pajak, yaitu: kumpulan peraturan yang mengatur hubungan antara pemerintah sebagai pemungut pajak dan rakyat sebagai pembayar pajak Sinaga (2018) Pajak sangat penting bagi pemerintah karena memberikan kontribusi yang besar dalam penerimaan negara. Dari sudut pandang perusahaan, pajak merupakan salah satu komponen biaya yang mengurangi laba perusahaan. Beban pajak yang tinggi mendorong banyak perusahaan berusaha melakukan manajemen pajak agar pajak yang dibayarkan lebih sedikit.

Penghindaran pajak dapat dilakukan dengan berbagai cara memindahkan subjek pajak dan/atau objek pajak ke negara-negara yang memberikan perlakuan pajak khusus atau keringanan pajak (*tax haven country*) atas suatu jenis penghasilan (*substantive tax planning*). Usaha penghindaran pajak dengan mempertahankan substansi ekonomi dari transaksi melalui pemilihan formal yang memberikan beban pajak yang paling rendah (*formal tax planning*). Terkait dengan ketentuan penghindaran pajak, secara umum dikenal dan dapat dibagi menjadi dua jenis yaitu,

Specific Anti Avoidance Rules (SAAR) dan *General Anti Avoidance Rules* (GAAR). Pada akhir tahun 2021, pemerintah Indonesia memperkenalkan ketentuan anti penghindaran pajak berupa *General Anti Avoidance Rule* (GAAR). GAAR dapat diartikan sebagai suatu ketentuan anti penghindaran pajak yang bersifat umum atau tidak dibatasi pada subjek atau objek tertentu (Sitompul, 2022).

Perencanaan pajak yang masih dalam koridor Undang-Undang disebut penghindaran pajak (*tax avoidance*). Penghindaran pajak merupakan usaha untuk mengurangi hutang pajak yang bersifat legal, kegiatan ini memunculkan resiko bagi perusahaan antara lain denda dan buruknya reputasi perusahaan dimata publik. Apabila penghindaran pajak melebihi batas atau melanggar hukum dan ketentuan yang berlaku maka aktivitas tersebut dapat tergolong ke dalam penggelapan pajak (*tax evasion*). *Tax avoidance* merupakan salah satu *tax planing* yaitu proses pengendalian tindakan agar terhindar dari konsekuensi pengenaan pajak yang tidak dikehendaki. *Tax avoidance* sendiri merupakan perilaku penghindaran pajak yang masih dalam koridor perundangundangan/*lawful fashion* (Ilmiani dan Sutrisno, 2015).

Penghindaran pajak tidak dapat dilepaskan dari suatu pandangan bahwa karena tidak ada hukum yang dilanggar, penghindaran pajak seharusnya tidak dilarang. Setiap orang memiliki kebebasan untuk mengatur urusannya masing-masing sebagaimana dia kehendaki, dan selama tidak ada peraturan yang dilanggar maka otoritas pajak tidak dapat melakukan intervensi. Dalam peraturan perpajakan Inggris pada saat itu, pembayaran anuitas tersebut dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajaknya *Duke of Westminster*, sedangkan pembayaran gaji

merupakan biaya yang tidak dapat dikurangkan.

fenomena penelitian ini sebagai acuan untuk mengumpulkan informasi se efektif mungkin sehingga dapat mengetahui kesulitan kesulitan yang di hadapi oleh Perusahaan tentang penghindaran. Dengan fenomena di bawah ini. Salah satu kasus penghindaran pajak di Indonesia melibatkan PT Rajawali Nusantara Indonesia (RNI). PT Rajawali Nusantara Indonesia merupakan perusahaan yang berfokus pada layanan distribusi & perdagangan, yang meliputi produk konsumsi, alat farmasi, alat Kesehatan, serta alat perlengkapan perkebunan

Kasus penghindaran pajak yang terjadi di Indonesia yang dilakukan oleh PT Rajawali Nusantara Indonesia (RNI) yang bergerak dibidang jasa kesehatan yang perusahaannya terafiliasi dengan Singapura, perusahaan ini melakukan banyak aktifitas bisnis di Indonesia dan sudah terdaftar sebagai perseroan terbatas, namun dari segi permodalan, perusahaan tersebut menggantungkan hidup dari utang afiliasi atau bisa dikatakan pemilik di Singapura memberikan pinjaman kepada RNI di Indonesia. Karena modalnya dimasukan sebagai utang yang mengurangi pajak, maka perusahaan ini bisa terhindar dari kewajiban yang seharusnya dibayarkan terkait besaran pajak yang dibebankan. Didalam laporan keuangan, tercatat kerugian yang demikian besar sehingga tidak ada pajak yang masuk ke negara. Dalam laporan keuangan PT RNI 2014, tercatat utang sebesar Rp 20,4 Miliar. Sementara, omset perusahaan hanya sebesar 2,178 Miliar. Belum lagi ada 3 kerugian ditahan pada laporan tahun yang sama senilai Rp 26,12 Miliar (www.kompas.com).

Berdasarkan kasus penghindaran pajak diatas dapat dijelaskan bahwa PT RNI melakukan penghindaran pajak dengan cara memanfaatkan modal yang diperoleh dari pinjaman atau hutang dengan demikian perusahaan yang melakukan pembiayaan dengan hutang, maka adanya biaya bunga yang ditanggung perusahaan. Biaya bunga yang besar akan memberikan pengaruh berkurangnya beban pajak Situmorang, (2018). Penghindaraan pajak yang dilakukan perusahaan tentu saja melalui kebijakan yang diambil oleh pemimpin dari perusahaan tersebut bukan tanpa sengaja (Saputra, Rifa dan Rahmawati, 2015). Pada dasarnya tindakan penghindaran pajak adalah persoalan unik dan rumit karena di satu sisi hal ini di perbolehkan untuk dilakukan, akan tetapi tentu pemerintah tidak mengharapkan hal tersebut karena dapat mengurangi pendapatan negara (Irwan Prasetyo, 2018). Agustin dan Rely (2023), menyatakan bahwa Profitabilitas merupakan salah satu pengukuran bagi kinerja suatu perusahaan. Emiten yang memiliki profitabilitas yang lebih baik serta emiten yang memiliki nilai kompensasi rugi fiskal yang lebih sedikit terlihat memiliki nilai *effective tax rates* (ETR) yang lebih tinggi. Profitabilitas merupakan gambaran kinerja keuangan perusahaan dalam menghasilkan laba dari pengelolaan aktiva yang dikenal dengan *Return On Assets* (ROA). ROA yang positif menunjukkan bahwa dari total aktiva yang dipergunakan untuk beroperasi perusahaan mampu memberikan laba bagi perusahaan. ROA dinyatakan dalam persentase, semakin tinggi nilai ROA, maka akan semakin baik kinerja perusahaan tersebut. ROA memiliki keterkaitan dengan laba bersih perusahaan dan pengenaan pajak penghasilan untuk perusahaan (Kurniasih dan Sari, 2013). Semakin tinggi profitabilitas perusahaan akan semakin tinggi pula laba

bersih perusahaan yang dihasilkan.

Menurut Chen *et al.*, (2010) dalam Kepramareni *et al.*, (2020a) perbandingan tingkat kecenderungan menghindari pajak antara perusahaan keluarga dengan perusahaan non-keluarga tergantung dari besarnya efek manfaat atau biaya yang timbul dari tindakan penghindaran pajak tersebut. Perusahaan keluarga lebih rela membayar pajak lebih tinggi (tidak melakukan penghindaran pajak), daripada harus bayar denda pajak dan menghadapi kemungkinan rusaknya reputasi keluarga akibat pemeriksaan pajak dari fiskus. Hasil penelitian Chen *et al.* (2010) dalam Kepramareni *et al.*, (2020a) yang mengindikasikan bahwa perusahaan non-keluarga memiliki tingkat kecenderungan menghindari bayar pajak yang lebih tinggi daripada perusahaan keluarga. Hal ini terjadi, diduga karena masalah keagenan lebih besar terjadi pada perusahaan non-keluarga.

Pengukuran penghindaran pajak sulit dilakukan, hal ini disebabkan data pembayaran pajak dalam Surat Pemberitahuan Pajak (SPT-PPH) sulit diperoleh di lapangan karena bersifat rahasia. Untuk mengukur penghindaran pajak, maka dilakukan pendekatan tidak langsung, yaitu menghitung kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak (Dyreng *et al.*, 2008a).

Selain faktor-faktor tersebut, pertumbuhan penjualan (*sales growth*) juga dapat mempengaruhi aktivitas *tax avoidance*. Hal ini dibuktikan dalam penelitian yang dilakukan oleh Budiman dan Setiyono (2012) dalam Swingly dan Sukartha, (2015) yang menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) berpengaruh signifikan pada CETR yang merupakan indikator dari adanya aktivitas *tax avoidance*

Penelitian-penelitian sebelumnya yang menjadi dasar peneliti untuk melakukan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Prakosa (2014) menyatakan bahwa profitabilitas dan kepemilikan keluarga secara signifikan berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Namun *leverage* dan kompensasi kerugian pajak tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. menyatakan bahwa variabel *leverage* berpengaruh pada *tax avoidance* dan *sales growth* tidak berpengaruh pada *tax avoidance*. Namun hasil penelitian tersebut bertentangan dengan penelitian Budiman dan Setiyono (2012) dalam Singly dan Sukartha, (2015) yang menyatakan bahwa *leverage* dan *sales growth* berpengaruh secara signifikan terhadap penghindaran pajak.

Penelitian ini mengintegrasikan beberapa penelitian sebelumnya serta menganalisis kembali pengaruh profitabilitas, *leverage*, pertumbuhan penjualan, dan kepemilikan keluarga terhadap penghindaran pajak. Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis memilih judul “**Pengaruh Karakteristik Perusahaan dan Kepemilikan Keluarga Terhadap Penghindaran Pajak**”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, penelitian ini bermaksud menguji pengaruh karakteristik perusahaan dan kepemilikan keluarga terhadap Penghindaran Pajak. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah *profitabilitas* berpengaruh terhadap penghindaran pajak di Perusahaan Manufaktur sub sector *Health Care Go Public* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2022?

2. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak di Perusahaan Manufaktur sub sector *Health Care Go Public* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2022?
3. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap penghindaran pajak di Perusahaan Manufaktur sub sector *Health Care Go Public* yang terdaftar di Bursa EfekIndonesia Periode 2020-2022?
4. Apakah kepemilikan keluarga berpengaruh terhadap penghindaran pajak di Perusahaan Manufaktur sub sector *Health Care Go Public* yang terdaftar di Bursa EfekIndonesia Periode 2020-2022?

1.3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh *profitabilitas* terhadap penghindaran pajak yang dilakukan Perusahaan Manufaktur sub sector *Health Care Go Public* yang terdaftar di Bursa EfekIndonesia Periode 2020-2022.
2. Untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh *leverage* terhadap penghindaran pajak yang dilakukan Perusahaan Manufaktur sub sector *Health Care Go Public* yang terdaftar di Bursa EfekIndonesia Periode 2020-2022.
3. Untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak yang dilakukan Perusahaan Manufaktur sub sector *Health Care Go Public* yang terdaftar di Bursa EfekIndonesia Periode 2020-2022.

4. Untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh kepemilikan keluarga terhadap penghindaran pajak yang dilakukan Perusahaan Manufaktur sub sector *Health Care Go Public* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2022.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

1. Kontribusi Teoritis

a) Mahasiswa Jurusan Akuntansi

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan wacana bagi segenap civitas ekonomi, khususnya jurusan akuntansi agar memiliki pemahaman tentang profitabilitas, *leverage*, pertumbuhan penjualan dan kepemilikan keluarga dan hubungannya dengan penghindaran pajak.

b) Ilmu Akuntansi Perpajakan

Penelitian ini diharapkan menambah literatur pembendaharaan ilmu pengetahuan dan acuan penelitian pada bidang studi perpajakan terutama untuk peneliti yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penghindaran pajak.

c) Peneliti

Dengan adanya penelitian ini diharapkan peneliti dapat menerapkan teori dan memperoleh pemahaman mengenai profitabilitas, *leverage*, pertumbuhan penjualan dan kepemilikan keluarga serta pengaruhnya

terhadap penghindaran pajak.

2. Kontribusi Praktis

a.) Pemerintah

Sebagai bahan pertimbangan dalam mengevaluasi kebijakan-kebijakan perpajakan dan pertimbangan dalam membuat kebijakan-kebijakan perpajakan selanjutnya sehingga dapat memaksimalkan potensi penerimaan negara dari sektor pajak.

b) Perusahaan

Sebagai bahan tambahan pertimbangan pihak manajemen dalam melakukan penghindaran pajak yang benar dan efisien tanpa melanggar undang-undang perpajakan yang berlaku, sehingga dapat lebih efisien dalam masalah pajak perusahaan di masa mendatang.

c) Investor

Sebagai tambahan informasi bagi para investor dalam pengambilan keputusan investasi di pasar modal.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Teori Sinyal

Teori Sinyal (*Signaling Theory*) merupakan isyarat atau signal suatu tindakan yang diambil perusahaan untuk memberikan petunjuk bagi investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan oleh manajemen untuk merealisasikan keinginan pemilik. Informasi yang dikeluarkan oleh perusahaan merupakan hal yang penting, karena pengaruhnya terhadap keputusan investasi pihak di luar perusahaan. Informasi tersebut disajikan dalam laporan keuangan. Laporan keuangan memuat informasi terkait kondisi keuangan perusahaan yaitu informasi profitabilitas, likuiditas, keputusan investasi, pertumbuhan perusahaan dan struktur modal.

Informasi yang lengkap, relevan, akurat dan tepat waktu sangat diperlakukan oleh investor di pasar modal sebagai alat analisis untuk mengambil keputusan investasi. Informasi yang dipublikasikan sebagai suatu pengumuman akan memberikan sinyal bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi. Dengan adanya informasi positif dari laporan keuangan, maka diharapkan pasar akan bereaksi pada waktu informasi tersebut diterima oleh pasar. Pada penelitian ini sangat berkaitan dengan pengambilan keputusan dari investor. Investor mengharapkan return

yang besar atas investasi yang telah investor tanamkan. Nilai perusahaan yang baik dapat menjadi sinyal positif tentang pertumbuhan perusahaan dimasa yang akan datang, sehingga meningkatkan jumlah investor dapat menaikkan harga saham yang artinya dapat meningkatkan nilai perusahaan. Sebaliknya, bila nilai perusahaan buruk hal tersebut dapat menjadi sinyal *negative*. Hal ini disebabkan karena motivasi investor melakukan investasi adalah untuk memperoleh keuntungan, sehingga perusahaan yang bernilai tidak baik cenderung akan dihindari. Penghindaran pajak adalah salah satu bentuk indikator nilai Perusahaan. Perusahaan yang melakukan penghindaran pajak menjadi indikator yang buruk bagi investor .

2.1.2. Karakteristik Perusahaan

Hardiningsih (2008) dalam Pembimbing et al., (2012) menggolongkan karakteristik perusahaan dalam 3 pendekatan. Karakteristik perusahaan tersebut berkaitan dengan struktur, kinerja, dan pasar. Struktur perusahaan meliputi ukuran (*size*) perusahaan, kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban (*leverage*) dan korelasi antara pengembalian tahunan dan pendapatan. Kinerja (*performance*) perusahaan meliputi likuiditas perusahaan dan laba (profitabilitas dan penjualan). Sedangkan dari pendekatan pasar meliputi faktor-faktor kualitatif seperti tipe industri, tipe auditor dan status perusahaan. Namun, dalam penelitian ini tidak semuanya akan diungkap, hanya beberapa variabel saja yang menjadi sorotan antara lain *profitabilitas*, *leverage* perusahaan dan pertumbuhan penjualan.

2.1.3. *Profitabilitas*

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2009), indikator kinerja perusahaan terutama profitabilitas diperlukan untuk menilai perubahan potensial sumber daya ekonomi yang mungkin dikendalikan di masa depan. Prospek yang bagus akan menarik minat investor untuk berinvestasi dalam suatu perusahaan sehingga diperlukan pengungkapan yang lebih luas pada laporan tahunan perusahaan. Rasio profitabilitas menjadi bentuk penilaian terhadap kinerja manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan. Hal ini berarti bahwa rasio profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan asset maupun modal perusahaan.

Secara garis besar, laba yang dihasilkan perusahaan berasal dari penjualan dan investasi yang dilakukan oleh perusahaan. Semakin tinggi rasio profitabilitas, berarti semakin tinggi kemampuan perusahaan memperoleh laba. Ada beberapa metode yang dapat digunakan dalam mengukur profitabilitas, antara lain:

1. *Net Profit Margin (NPM)*

Net Profit Margin (NPM) merupakan rasio antara laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Rasio NPM mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dalam tingkat penjualan. Semakin tinggi NPM menunjukkan bahwa

perusahaan mampu menghasilkan laba yang tinggi pula pada tingkat penjualan tertentu.

2. *Return On Assets (ROA)*

Return On Assets (ROA) merupakan asset yang menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba terhadap total asset setelah dikurangi beban bunga dan pajak. ROA mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba di masa lalu. Semakin besar ROA menunjukkan kinerja perusahaan akan semakin baik karena tingkat pengembalian investasi (*return*) yang semakin besar.

3. *Return On Equity (ROE)*

Return On Equity adalah rasio yang menunjukkan ukuran profitabilitas dari sudut pandang pemegang saham. ROE merupakan rasio laba bersih setelah pajak terhadap modal sendiri yang dipergunakan untuk mengukur kemampuan laba yang tersedia bagi pemegang saham.

4. *Gross Profit Margin*

Gross profit margin merupakan rasio profitabilitas yang mengukur laba kotor yang dihasilkan dari setiap penjualan.

5. *Operating Ratio*

Operating ratio merupakan rasio yang mengukur biaya operasi dari setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

2.1.4. *Leverage*

Leverage merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi pembayaran semua kewajibannya, baik kewajiban jangka pendek maupun kewajiban jangka panjang. Tingkat pengelolaan kewajiban (*leverage*)

berkaitan dengan bagaimana perusahaan didanai, apakah perusahaan didanai lebih banyak menggunakan kewajiban atau modal yang berasal dari pemegang saham. Semakin tinggi tingkat *leverage* suatu perusahaan maka akan semakin besar pula *agency cost*. Dalam hal ini perusahaan akan cenderung mengungkapkan mengapa kondisi kewajiban mereka berada pada angka tersebut kepada publik sehingga diharapkan investor cukup jelas mengetahui kondisi kewajiban perusahaan.

Tingkat rasio *leverage* yang besar menimbulkan keraguan akan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan usahanya di masa depan. Hal ini dikarenakan sebagian besar dana yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk membiayai utang sehingga dana untuk beroperasi akan semakin berkurang. Kreditor pada umumnya lebih menyukai *debt ratio* yang rendah angka rasionya karena jika terjadi likuidasi, kerugian yang dialami kreditor dapat diminimalisir .

Menurut Syamsudin (2001) dalam Pembimbing et al., (2012) *leverage* dapat dihitung melalui 3 pendekatan yaitu:

1. *Debt Ratio* (rasio utang)

Utang mencakup kewajiban / utang lancar (jangka pendek) maupun jangka panjang. Kreditor pada umumnya menyukai rasio kewajiban yang rendah karena dalam keadaan demikian berarti tersedia dana penyangga yang besar bagi kreditor apabila terjadi likuidasi pada suatu perusahaan. Bagi pemilik (*insider*) rasio kewajiban yang tinggi dapat melipatgandakan laba atau mungkin dapat juga mengurangi kendali

atas perusahaan karena adanya penjualan saham ke pasar modal. Rasio ini mengukur berapa besar asset perusahaan yang dibiayai oleh kreditor yang diperoleh dengan membandingkan total kewajiban (*total liabilities*) dengan total aset. Rasio ini merupakan rasio yang paling menyeluruh karena memasukkan proporsi kewajiban jangka pendek maupun kewajiban jangka panjang terhadap asset. Semakin tinggi rasio ini maka semakin besar perusahaan tersebut didanai oleh kreditor.

2. *Debt to Equity Ratio*

Rasio ini menunjukkan suatu upaya untuk memperlihatkan proporsi relatif dari klaim pemberi pinjaman terhadap hak-hak kepemilikan dan digunakan sebagai ukuran peranan kewajiban (utang). Versi ini menganalisis proporsi kewajiban yang melibatkan rasio total kewajiban, biasanya kewajiban lancar dan semua jenis kewajiban jangka panjang terhadap total ekuitas pemilik. Rasio ini juga menunjukkan hubungan antara pinjaman jangka panjang yang diberikan oleh kreditor dengan jumlah modal sendiri yang berasal dari pemegang saham. Rasio ini diperoleh dari perbandingan rasio total liabilities terhadap *stockholders equity*.

3. *Debt to Total Capitalization Ratio*

Rasio ini merupakan versi analisis proporsi kewajiban yang lebih mendalam yang melibatkan rasio kewajiban jangka panjang terhadap kapitalisasi. Kapitalisasi didefinisikan sebagai jumlah klaim jangka panjang terhadap perusahaan baik kewajiban maupun

ekuitas pemilik yang tidak termasuk didalamnya kewajiban jangka pendek (kewajiban lancar). Rasio ini mengukur berapa besar modal jangka panjang perusahaan (*total capitalization*) yang dibiayai oleh kreditor. Rasio ini diperoleh dari perbandingan *long term debt* dengan *total capitalization*.

2.1.5. Pertumbuhan Penjualan (*sales growth*)

pertumbuhan atas penjualan 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. Pertumbuhan penjualan mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang.

Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat. Perusahaan yang penjualannya tumbuh secara cepat akan perlu untuk menambah aktiva tetapnya, sehingga pertumbuhan perusahaan yang tinggi akan menyebabkan perusahaan mencari dana yang lebih besar .

definisi pertumbuhan perusahaan dalam manajemen keuangan

diukur berdasarkan perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya (*sustainable growth rate*) dengan melihat keselarasan keputusan investasi dan pembiayaan. Pertumbuhan perusahaan akan menimbulkan konsekuensi pada peningkatan investasi atas aktiva perusahaan dan akhirnya membutuhkan penyediaan dana untuk membeli aktiva. Dengan kata lain, pertumbuhan perusahaan menimbulkan konsekuensi pada keputusan investasi dan keputusan pembiayaan. Untuk meningkatkan angka pertumbuhan dilakukan penetapan akan angka jumlah produk atau jasa yang dijual kepada pelanggan.

Secara keuangan tingkat pertumbuhan dapat ditentukan dengan mendasarkan pada kemampuan keuangan perusahaan. Tingkat pertumbuhan yang ditentukan dengan hanya melihat kemampuan keuangan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu tingkat pertumbuhan atas kekuatan sendiri (*internal growth rate*) dan tingkat pertumbuhan berkesinambungan (*sustainable growth rate*). *Internal growth rate* merupakan tingkat pertumbuhan maksimum yang dapat dicapai perusahaan tanpa membutuhkan dana eksternal atau tingkat pertumbuhan yang hanya dipicu oleh tambahan atas laba ditahan. *Sustainable growthrate* adalah tingkat pertumbuhan maksimum yang dapat dicapai perusahaan tanpa melakukan pembiayaan modal tetapi dengan memelihara perbandingan antara hutang dengan modal (*debt to equity ratio*).

Menurut Murni dan Andriana, 2007:6 dalam Sinambela, (2022) menyatakan bahwa pendekatan pertumbuhan perusahaan merupakan suatu

komponen untuk menilai prospek perusahaan pada masa yang akan datang. Menurut Ratnawati, (2007:8) dalam Sinambela, (2022) pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan adalah tingkat dimana penjualan perusahaan dapat tumbuh tergantung pada bagaimana dukungan aset terhadap peningkatan penjualan. Selain melalui tingkat penjualan, pertumbuhan perusahaan dapat juga diukur dari pertumbuhan aset atau dengan kesempatan investasi yang diproksikan dengan berbagai macam kombinasi nilai set kesempatan investasi (*investment opportunity set*).

Dengan demikian dapat diketahui bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya.

2.1.6. Kepemilikan Keluarga

Perusahaan keluarga pada umumnya merupakan perusahaan yang dimiliki secara mayoritas oleh keluarga tertentu atau kepemilikan sahamnya terkonsentrasi pada keluarga tertentu (Ayub, 2008:25 dalam (Kepramareni et al., 2020a). Menurut Laporta (1999) Kepramareni et al., (2020a) kepemilikan keluarga diidentifikasi sebagai kepemilikan dari individu dan kepemilikan dari perusahaan tertutup (di atas 5%), yang bukan kepemilikan dari BUMN dan BUMD, perusahaan terbuka ataupun lembaga keuangan. Berdasarkan definisi ini, perusahaan jenis *family ownership* tidak hanya terbatas pada perusahaan yang menempatkan anggota keluarganya pada posisi CEO, komisaris atau posisi manajemen lainnya. Perusahaan yang mempekerjakan CEO, komisaris atau manajer dari luar anggota

keluarga pemilik perusahaan tetap dikategorikan sebagai perusahaan jenis *family ownership*.

Definisi kepemilikan keluarga terdapat dalam penelitian Anderson dan Reeb, 2003 Kepramareni et al., (2020a) yang menyebutkan bahwa perusahaan keluarga (*family firm*) adalah setiap perusahaan yang memiliki pemegang saham yang dominan. Sedangkan Morck dan Yeung, 2004 dalam Kepramareni et al., (2020a) mendefinisikan perusahaan keluarga sebagai meliputi perusahaan yang dijalankan berdasarkan keturunan atau warisan dari orang-orang yang sudah lebih dulu menjalankannya atau oleh keluarga yang secara terang-terangan mewariskan perusahaannya kepada generasi selanjutnya.

Pemilik saham keluarga dalam suatu perusahaan merupakan pemegang saham khusus yang memiliki struktur insentif unik. Pemilik saham keluarga memiliki pengaruh suara yang kuat dalam perusahaan dan motif yang sangat kuat untuk mengelola perusahaan (Anderson, Mansi, dan Reeb, 2003 dalam Sirait dan (Kepramareni et al., 2020a). Pemilik saham keluarga berbeda dengan sekedar pemegang saham biasa berkenaan dengan dua karakteristik yaitu perhatian keluarga pada kemampuan perusahaan bertahan dalam jangka panjang dan reputasi keluarga dan perusahaan.

Karakteristik pertama, keluarga peduli pada kemampuan perusahaan bertahan pada jangka panjang. Kepedulian ini timbul karena umumnya pemilik saham keluarga tidak mendiversifikasikan portofolionya dan mereka ingin mewarisi perusahaan tersebut kepada keturunannya. Mereka

lebih mementingkan maksimalisasi nilai perusahaan (*firm value*) dibandingkan nilai pemegang saham (*shareholder value*). Karakteristik kedua, pemilik keluarga peduli pada reputasi keluarga dan perusahaan. Kepedulian ini terkait konsekuensi ekonomi jangka panjang yang akan dirasakan dari reputasi yang baik. Karena investasi keluarga bersifat jangka panjang, pihak eksternal akan berhadapan dengan pengelola perusahaan yang sama dalam jangka panjang. Pihak eksternal akan berekspektasi pengelola perusahaan bertindak konsisten di masa depan. Karena itu, jika perusahaan melakukan tindakan eksploitasi, pihak eksternal akan beranggapan perusahaan akan melakukan eksploitasi lagi di masa depan karena pengelola perusahaan tidak berubah.

Dalam penelitian Arifin, 2003 dalam Kepramareni et al., (2020a) mengungkapkan bahwa perusahaan yang dikendalikan oleh keluarga, negara, atau institusi keuangan pengurangan masalah agensinya akan lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang dikendalikan oleh perusahaan publik atau perusahaan tanpa pengendali utama.

2.1.7. Pengindaran Pajak

Pajak merupakan biaya yang signifikan bagi perusahaan serta menjadi pengurang arus kas yang tersedia bagi perusahaan dan pemegang saham. Hal ini menjadi insentif bagi perusahaan untuk pengurangi pajak melalui aktivitas penghindaran pajak (Chen et al., 2010) dalam (Kepramareni et al., 2020a). Upaya manajemen perusahaan untuk memperoleh laba yang diharapkannya melalui penerapan manajemen pajak

salah satunya adalah melalui penghindaran pajak (*tax avoidance*), yaitu mengurangi jumlah pajak dengan cara yang yang tidak melanggar peraturan perundang-undangan perpajakan. Penghindaran pajak dapat juga didefinisikan sebagai suatu bagian dari strategi manajemen pajak yang tidak dilarang dalam undang-undang pajak. Satu rancangan transaksi dapat mengurangi *present value* dari pembayaran pajak, tetapi jika penghematan tersebut menyebabkan biaya non-pajak yang lebih besar pada area lain di organisasi, transaksi tersebut bukan merupakan perencanaan pajak yang efisien (Klassen, 1997 dalam (Kepramareni et al., 2020a). Dalam membuat keputusan penghindaran pajak, manager mempertimbangkan konsekuensi daritindakan penghindaran pajak terlebih dahulu.

Menurut Suandy (2016), Penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah suatu usaha pengurangan secara legal yang dilakukan dengan cara memanfaatkan ketentuan-ketentuan di bidang perpajakan secara optimal, seperti pengecualian dan pemotongan-pemotongan yang diperkenankan maupun manfaat hal-hal yang belum diatur dan kelemahan-kelemahan yang ada dalam peraturan perpajakan yang berlaku. Sedangkan penggelapan pajak (*tax evasion*) adalah merupakan pengurangan pajak yang dilakukan dengan melanggar peraturan perpajakan seperti memberi data-data palsu atau menyembunyikan data. Dengan demikian, penggelapan pajak dapat dikenakan sanksi pidana.

Manfaat utama yang diperoleh dari penghindaran pajak adalah penghematan pajak yang lebih besar. Penghematan ini memang menjadi

keuntungan bagi pemegang saham, tetapi manajer sebagai pembuat keputusan juga memperoleh keuntungan apabila kompensasi manajer ditentukan dari usaha efisiensi manajemen pajak baik secara langsung maupun tidak langsung. Penghindaran pajak juga dapat memberi reaksi baik pada pasar.

Ketika pasar berekspektasi bahwa beban pajak perusahaan naik, maka akan timbul reaksi negatif. Jika pasar berekspektasi bahwa pengungkapan meningkat maka timbul reaksi positif (Frischman *et al.*, 2008 dalam (Sari et al., 2022)). Dengan demikian, untuk menghindari reaksi negatif, perusahaan harus dapat menghindari pajak tetapi harus dapat mempertahankan tingkat pengungkapan yang memadai (Kasipillai dan Maharthiran, 2013 dalam (Sari et al., 2022)).

Penghindaran pajak sengaja dilakukan oleh perusahaan dalam rangka memperkecil besarnya tingkat pembayaran pajak yang harus dilakukan dan meningkatkan *cash flow* perusahaan. Seperti disebutkan oleh Guire et al., 2011 dalam (Kepramareni et al., 2020a) bahwa manfaat dari adanya *tax avoidance* adalah untuk memperbesar *tax saving* yang berpotensi mengurangi pembayaran pajak sehingga akan menaikkan *cash flow*. Namun, penghindaran pajak juga menimbulkan biaya. Perencanaan penghindaran pajak membutuhkan investasi waktu, usaha, dan biaya transaksi yang besar. Umumnya perusahaan berharap dapat melaporkan penghasilan kena pajak yang rendah namun perusahaan juga peduli pada tingkat laba yang dilaporkannya (Yin dan Cheng, 2004 dalam (Sari et al.,

2022). Saat perusahaan menghindari pajak, penghasilan kena pajaknya akan semakin rendah. Pemeriksa pajak lebih mengawasi perusahaan yang melaporkan perbedaan laba buku dan pajak yang besar (Cloyd et al, 1996 dalam (Sari et al., 2022).

Jadi, peluang perusahaan diperiksa semakin besar dan potensi sanksi dari pemeriksa pajak semakin besar. Jika perusahaan tidak ingin perbedaan buku dan pajak yang besar, perusahaan bisa manajemen laba akuntansi dan pajak bersama-sama. Jika perusahaan menunda penghasilan kena pajak agar dapat memperoleh kewajiban pajak lebih sedikit, laba buku juga akan berkurang. Dengan demikian, penghindaran pajak dapat menyebabkan perusahaan melaporkan laba bersih yang lebih sedikit (Yin dan Cheng, 2004 dalam (Sari et al., 2022). Jika perusahaan tidak dapat mengkomunikasikan nilai dari penghindaran pajak ini kepada pemegang saham, laba bersih yang rendah dianggap sebagai nilai perusahaan yang rendah. Pemegang saham berpotensi melakukan *price discount*. Apalagi jika pemegang saham eksternal menilai manajer menggunakan penghindaran pajak untuk menyelubungi aktivitas *rent extraction* maka pemegang saham yang merasa dirugikan akan melakukan *price discount*.

Menurut Rego dalam Sari et al., (2022) penghindaran pajak sebagai penggunaan metode perencanaan pajak untuk secara legal mengurangi pajak penghasilan yang dibayarkan. Namun, Desai dan (Meline Gerarita Sitompul, 2022) melihat penghindaran pajak sebagai penyalahgunaan *tax shelters*. Pengukuran penghindaran pajak sulit dilakukan, hal ini

disebabkan data pembayaran pajak dalam Surat Pemberitahuan Pajak (SPT-PPH) sulit diperoleh di lapangan karena bersifat rahasia. Namun ada banyak cara yang bisa digunakan dalam mengukur adanya penghindaran pajak. Kebanyakan proksi pengukuran penghindaran pajak membutuhkan data dari laporan keuangan karena pengembalian pajak tidak dipublikasikan dan akses untuk mendapatkan data tersebut terbatas. (Astuti dan Aryani, 2016) membuat daftar 12 cara pengukuran penghindaran pajak yang biasanya digunakan di berbagai literatur dan dirangkum pada tabel di bawah ini

Tabel 2.1
Cara Pengukuran Penghindaran Pajak

Metode Pengukuran	Cara perhitungan	Keterangan
<i>GAAP ETR</i>	$\frac{\text{worldwide total income tax expense}}{\text{worldwide total pre-tax accounting income}}$	<i>Total tax expense per dollar of pre-tax book income</i>
<i>Current ETR</i>	$\frac{\text{worldwide current income tax expense}}{\text{worldwide total pre-tax accounting income}}$	<i>Current tax expense per dollar of pre-tax book income</i>
<i>Cash ETR</i>	$\frac{\text{worldwide cash taxes paid}}{\text{worldwide total pre-tax accounting income}}$	<i>Cash taxes paid per dollar of pre-tax book income</i>
<i>Long-run cash ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide cash taxes paid}}{\text{worldwide total pre-tax accounting income}}$	<i>Sum of cash taxes paid over n years divided by the sum of pre-tax earnings over n years</i>
<i>ETR Differential</i>	<i>Statutory ETR-GAAP ETR</i>	<i>The difference of between the statutory ETR and firm's GAAP ETR</i>
<i>DTAX</i>	<i>Error term from 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>
<i>Total BTD</i>	<i>Pre-tax book income - ((U.S. CTE Fgn CTE)/U.S. STR) (NOL-NOL.)</i>	<i>The total difference between book and taxable income</i>
<i>Temporary BTD</i>	<i>Deferred tax expense/U.S.STR</i>	<i>The total difference between book and taxable income</i>
<i>Abnormal total BTD</i>	<i>Residual from BTD/TA = + Bm, eit</i>	<i>A measure of unexplained total book- tax differences</i>
<i>Unrecognized tax benefits</i>	<i>Disclosed amount post-FIN48</i>	<i>Tax liability accrued for taxes not yet paid on uncertain positions</i>

Metode Pengukuran	Cara perhitungan	Keterangan
<i>Tax shelter activity</i>	<i>Indicator variable for firms accused of engaging in a tax shelter</i>	<i>Firms identified via firm disclosures, the press, or IRS confidential data</i>
<i>Marginal tax rate</i>	<i>Simulated marginal tax rate</i>	<i>Present value of taxes on an additional dollar of income</i>

Sumber : Hanlon dan Heitzman (2010)

2.2. Penelitian Terdahulu

Pada penelitian terdahulu ini akan dipaparkan beberapa hasil penelitian yang berkaitan dengan *profitabilitas*, *leverage*, pertumbuhan penjualan, kepemilikan keluarga, dan penghindaran pajak.

Ariska et al., (2020) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh Leverage, ukuran perusahaan dan profitabilitas dan pengaruhnya terhadap tax avoidance pada perusahaan sektor pertambangan di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2019 hasilnya menunjukkan bahwa *leverage* yang diproksikan menggunakan *Debt to Assets Ratio* (DER) dan ukuran perusahaan yang diproksikan menggunakan Ln (Total Aset) tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Profitabilitas yang diproksikan menggunakan *Return on Asset* (ROA) berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Serta *leverage*, ukuran perusahaan dan *profitabilitas* berpengaruh secara simultan terhadap *tax avoidance*.

Sherly, (2022) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh Profitability, Leverage, Audit Quality, Dan Faktor Lainnya Terhadap Tax Avoidance hasilnya menunjukkan bahwa *profitability* berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*. Sedangkan, ukuran perusahaan, *leverage*, *capital intensity*, *institutional ownership*, *sales growth*, kualitas audit, dan komite audit tidak

berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Hitijahubessy et al., (2022) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode 2017-2020” hasilnya menunjukkan bahwa *profitability* dan *leverage* berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*.

Sulaeman, (2021) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance) hasilnya menunjukkan bahwa semakin tinggi *profitabilitas* dan ukuran perusahaan, maka semakin tinggi penghindaran pajak, namun dalam penelitian ini *leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *leverage*, maka semakin rendah penghindaran pajak.

Aulia dan Mahpudin, (2020) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh profitabilitas, leverage, dan ukuran perusahaan terhadap tax avoidance hasilnya menunjukkan bahwa secara parsial *profitabilitas* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*, namun *leverage* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

Ekonomika et al., (2021) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh Sales Growth dan Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Pemoderasi hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Fadhillah, (2023) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh

Pengaruh Sales Growth, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Farmasi 2017-2021 hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sales growth berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance.

Indirawati dan Dwimulyani, (2019) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh Kepemilikan Keluarga Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Dengan Menggunakan Strategi Bisnis Sebagai Variabel Moderasi” hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kepemilikan keluarga memiliki pengaruh positif terhadap variabel tax avoidance.

Praptidewi dan Sukartha, (2016) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh Karakteristik Eksekutif dan Kepemilikan Keluarga pada Tax Avoidance Perusahaan hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kepemilikan keluarga berpengaruh positif pada tax avoidance.

Kepramareni et al., (2020a) dalam penelitiannya bertujuan untuk menguji pengaruh Profitabilitas, Karakter Eksekutif, Kepemilikan Keluarga dan Tax Avoidance Perusahaan” hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kepemilikan keluarga berpengaruh positif terhadap tax avoidance perusahaan.