

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Agency Theory*

Teori keagenan (*agency theory*) menjelaskan dinamika hubungan antara manajemen sebagai agent dan para pemegang saham sebagai *principal* dalam struktur tata kelola perusahaan modern. Hubungan keagenan ini terbentuk ketika pemilik modal (*principal*) mendelegasikan wewenang pengelolaan perusahaan kepada pihak profesional (*agent*) yang memiliki keahlian khusus dalam bidang manajemen. Dalam ini, manajer diberi tanggung jawab untuk mengambil keputusan-keputusan strategis yang diharapkan dapat memaksimalkan nilai perusahaan dan memberikan keuntungan optimal bagi para pemegang saham. Harmono (2020) mengemukakan bahwa esensi dari hubungan keagenan adalah adanya ekspektasi dari principal agar agent dapat bertindak untuk kepentingan terbaik principal dalam menciptakan nilai perusahaan yang berkelanjutan.

Perencanaan pajak merupakan salah satu area krusial dalam pengambilan keputusan manajerial yang sering menjadi sumber konflik potensial antara manajer dan pemegang saham. Strategi perencanaan pajak agresif mungkin dipandang oleh manajer sebagai cara untuk meminimalkan beban pajak jangka pendek dan meningkatkan laba bersih perusahaan yang akan memperbaiki kinerja keuangan dalam laporan tahunan. Keputusan semacam ini dapat menguntungkan manajer dalam hal pencapaian target kinerja jangka pendek yang seringkali terkait dengan sistem kompensasi dan bonus yang diterimanya. Manajer mungkin terdorong untuk

mengimplementasikan skema penghindaran pajak yang berisiko tinggi demi mempertahankan citra kinerja yang baik di mata dewan direksi dan investor. Strategi perencanaan pajak yang terlalu agresif, meskipun mungkin legal secara teknis, dapat membawa konsekuensi negatif jangka panjang yang tidak selalu dipertimbangkan secara memadai oleh manajer yang berorientasi pada hasil jangka pendek.

Konflik kepentingan dalam perencanaan pajak menjadi semakin kompleks ketika mempertimbangkan implikasi terhadap risiko gagal bayar finansial yang dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Perencanaan pajak yang tidak hati-hati berpotensi menciptakan ketidakseimbangan antara kewajiban jangka pendek perusahaan dengan kemampuan finansialnya untuk memenuhi kewajiban tersebut tepat waktu. Strategi penghindaran pajak yang terlalu agresif dapat menarik perhatian otoritas perpajakan yang berpotensi mengakibatkan pemeriksaan pajak, penalti, atau bahkan tuntutan hukum yang dapat merusak reputasi perusahaan. Konsekuensi finansial dari sanksi perpajakan yang signifikan dapat mengganggu arus kas operasional dan menurunkan *likuiditas* perusahaan secara drastis. Ketidakstabilan kondisi keuangan akibat perencanaan pajak yang berisiko tinggi dapat menurunkan kepercayaan investor dan kreditor, yang pada gilirannya meningkatkan biaya modal dan mengurangi nilai perusahaan dalam jangka panjang.

Untuk memitigasi potensi konflik keagenan dalam perencanaan pajak, diperlukan mekanisme pengawasan yang efektif dan sistem insentif yang selaras dengan kepentingan jangka panjang perusahaan. Dewan komisaris dan komite audit memainkan peran vital dalam mengawasi strategi perencanaan pajak yang diajukan

oleh manajemen untuk memastikan keseimbangan antara efisiensi pajak dan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan. Sistem remunerasi eksekutif sebaiknya dirancang untuk mendorong pengambilan keputusan yang tidak hanya berorientasi pada pencapaian target kinerja jangka pendek tetapi juga mempertimbangkan keberlanjutan perusahaan dalam jangka panjang. Transparansi dalam pelaporan strategi perencanaan pajak kepada pemangku kepentingan dapat meningkatkan akuntabilitas manajemen dan mengurangi asimetri informasi antara *agent* dan *principal*. Penerapan prinsip tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*) menjadi fondasi penting dalam menyelaraskan kepentingan manajer dengan kepentingan pemegang saham terkait kebijakan perpajakan.

Harmonisasi kepentingan antara manajer dan pemegang saham dalam perencanaan pajak membutuhkan pendekatan holistik yang melibatkan aspek etika bisnis dan tanggung jawab sosial perusahaan. Perusahaan yang berkomitmen pada praktik bisnis yang bertanggung jawab cenderung menerapkan strategi perencanaan pajak yang moderat dan berkelanjutan, menghindari skema penghindaran pajak yang kontroversial meskipun secara teknis legal. Edukasi kepada para eksekutif tentang risiko reputasi dan konsekuensi jangka panjang dari praktik perencanaan pajak yang terlalu agresif dapat membentuk budaya kepatuhan yang sehat dalam organisasi. Keterlibatan aktif pemegang saham dalam mengkomunikasikan ekspektasi mereka terkait kebijakan perpajakan perusahaan dapat memberikan sinyal kuat kepada manajemen tentang pentingnya keseimbangan antara optimalisasi pajak dan etika bisnis. Perencanaan pajak yang optimal adalah yang mampu menciptakan nilai bagi semua pemangku kepentingan dengan

meminimalkan beban pajak secara legal sambil tetap mempertahankan reputasi dan integritas perusahaan di mata masyarakat dan regulator.

2.1.2 Perencanaan Pajak

Menurut Pohan (2018), *tax planning* merupakan proses pengorganisasian usaha wajib pajak yang bertujuan untuk meminimalkan kewajiban pajak, baik pajak penghasilan maupun pajak lainnya, selama praktik tersebut tidak melanggar ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Perencanaan pajak memerlukan pemahaman mendalam tentang peraturan perpajakan yang berlaku agar wajib pajak dapat mengidentifikasi peluang-peluang penghematan pajak yang legal. Wajib pajak perlu melakukan analisis komprehensif terhadap aktivitas usahanya untuk menentukan strategi perpajakan yang paling efisien sesuai dengan karakteristik bisnis yang dijalankan. Implementasi *tax planning* yang tepat tidak hanya mengurangi beban pajak tetapi juga meningkatkan arus kas perusahaan yang dapat dialokasikan untuk kepentingan operasional atau investasi lainnya. Perencanaan pajak yang efektif membutuhkan evaluasi berkelanjutan terhadap perubahan regulasi perpajakan untuk memastikan kepatuhan dan optimalisasi manfaat perpajakan.

Arsyad & Natsir (2022) mendefinisikan perencanaan pajak sebagai langkah awal dalam manajemen pajak yang melibatkan proses pengumpulan dan penelitian terhadap peraturan perpajakan untuk menyeleksi tindakan penghematan pajak yang akan dilakukan. Dalam ini, perencanaan pajak menjadi fondasi penting bagi perusahaan untuk membangun strategi perpajakan yang selaras dengan tujuan bisnis jangka panjang. Kegiatan ini memerlukan kolaborasi antara departemen

keuangan, akuntansi, dan konsultan pajak untuk mengidentifikasi aspek-aspek perpajakan yang relevan dengan operasional perusahaan. Melalui perencanaan pajak yang baik, perusahaan dapat mengoptimalkan struktur transaksi bisnisnya untuk mencapai efisiensi perpajakan tanpa melanggar ketentuan hukum yang berlaku. Pendekatan sistematis dalam perencanaan pajak memungkinkan perusahaan untuk menghindari pemborosan sumber daya akibat kelebihan pembayaran pajak atau sanksi perpajakan.

Dalam penelitian ini, perencanaan pajak diukur dengan menggunakan ETR atau *Effective Tax Ratio*. Menurut Audia & Az'mi (2024), *Effective Tax Rate* (ETR) diartikan sebagai perbandingan antara jumlah pajak yang dibayarkan dengan laba sebelum pajak dalam periode tertentu. Rasio ini menggambarkan tarif pajak aktual yang ditanggung perusahaan, diperoleh dengan membandingkan beban pajak terhadap laba akuntansi. Melalui indikator ini, perusahaan dapat mengukur persentase pajak yang benar-benar dibayarkan atas keuntungan komersial yang dihasilkan. ETR memiliki peran penting dalam menunjukkan proporsi pajak riil yang dibayar oleh perusahaan jika dibandingkan dengan laba komersial sebelum dikenai pajak. Dengan demikian, perusahaan dapat mengevaluasi apakah besaran pajak yang dibayarkan lebih tinggi atau lebih rendah dari tarif pajak yang seharusnya berlaku. Bagi perusahaan, ETR menjadi alat ukur yang krusial untuk menilai beban pajak secara nyata, terutama sebagai bahan evaluasi dalam perencanaan keuangan dan perpajakan. Sementara dari sisi pemerintah, ETR digunakan sebagai dasar dalam menyusun kebijakan fiskal, termasuk pemberian insentif pajak dan penetapan tarif pajak yang sesuai bagi jenis usaha atau wajib

pajak tertentu. Berikut ini adalah rumus yang digunakan untuk menghitung Perencanaan Pajak (*Tax Planning*) menurut Yuliana et al. (2023) :

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \times 100\%$$

2.1.3 Siklus Hidup Perusahaan

Rizal dan Sebrina (2019) Siklus hidup perusahaan didefinisikan sebagai tahapan yang dilalui suatu perusahaan dalam perkembangannya, menentukan siklus hidup perusahaan. Sedangkan menurut Griffin dalam Suranta et al. (2021) siklus hidup produk adalah suatu model yang menunjukkan bagaimana volume penjualan suatu produk dapat berubah selama hidup produk tersebut. Berdasarkan pengertian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa Siklus Hidup Perusahaan adalah proses perkembangan perusahaan melalui tahapan-tahapan berurutan, mulai dari pengenalan hingga penurunan, yang mencerminkan perubahan dalam strategi dan kondisi keuangan perusahaan.

Menurut Dickinson dalam Gabrielli & Greco (2023), Tahapan siklus hidup perusahaan diukur berdasarkan tiga komponen utama arus kas : arus kas operasional (OANCF), arus kas investasi (IVNCF), dan arus kas pendanaan (FINCF). Dengan menganalisis kombinasi ketiga variabel ini, perusahaan dapat dikategorikan ke dalam tahap Pengenalan, Pertumbuhan, Matang, dan Penurunan sesuai dengan kondisi keuangan, dengan ketentuan menurut Sandy (2021) sebagai berikut :

1. *Introduction*: jika $OANCF < 0$, $IVNCF < 0$, dan $FINCF > 0$, Pada tahap ini, perusahaan baru mulai beroperasi, mengalami kerugian operasional, namun mendapatkan dana untuk mendukung pertumbuhannya

2. *Growth*: jika $OANCF > 0$, $IVNCF < 0$, dan $FINCF > 0$, Perusahaan sedang berada dalam tahap pertumbuhan, dengan pendapatan operasional yang meningkat, meski masih memerlukan pendanaan eksternal untuk terus berkembang
3. *Mature*: jika $OANCF > 0$, $IVNCF < 0$, dan $FINCF < 0$, Pada tahap ini, perusahaan sudah stabil dan tidak lagi memerlukan pendanaan eksternal sebanyak sebelumnya, serta mulai fokus pada efisiensi dan ekspansi terbatas
4. *Decline*: jika $OANCF < 0$, $IVNCF > 0$, dan $FINCF \leq$ atau ≥ 0 , Perusahaan memasuki tahap penurunan, dengan pendapatan operasional yang menurun, sementara mereka mencoba menghasilkan dana dengan cara menjual aset atau melakukan divestasi.

2.1.4 Risiko Gagal Bayar Finansial

Risiko gagal bayar yaitu risiko perusahaan karena tidak mampu memenuhi janji kewajiban secara tepat waktu, yang berpotensi mengakibatkan kebangkrutan (Azahro & Saptono, 2016). Kondisi resiko gagal bayar finansial dapat memperburuk stabilitas keuangan perusahaan serta menurunkan nilai perusahaan di mata investor. Suatu entitas dapat dikategorikan mengalami kegagalan keuangan apabila secara berkelanjutan mencatatkan laba operasional negatif, sehingga tidak mampu menciptakan pertumbuhan laba, yang pada akhirnya menyebabkan minat investor semakin menurun (Parulian et al., 2023). Oleh karena itu, risiko gagal bayar dalam penelitian ini diukur menggunakan variabel dummy, menurut Putri & Astuti (2023) sebagai berikut :

1. Nilai 1 untuk Perusahaan mengajukan kebangkrutan atau berada dalam proses PKPU.
2. Nilai 0 untuk Perusahaan tidak mengajukan kebangkrutan atau PKPU, dan tidak dinyatakan pailit.

2.1.5 *Working Capital to Total Asset (WCTA)*

Working Capital to Total Asset (WCTA) merupakan rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur proporsi modal kerja bersih terhadap total aset perusahaan. Rasio ini mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek serta mendukung kelangsungan operasional (Riana & Diyani, 2016). Nilai WCTA yang tinggi menunjukkan kondisi *likuiditas* yang baik, di mana perusahaan mampu mengelola aset lancarnya secara efisien untuk menjalankan aktivitas operasional harian tanpa hambatan berarti (Harahap, 2013). Selain itu, WCTA juga memberikan gambaran tentang efektivitas kebijakan manajemen dalam pengelolaan modal kerja dan strategi pendanaan jangka pendek. Karena itu, rasio ini menjadi salah satu indikator penting dalam menilai kesehatan keuangan perusahaan, khususnya dalam menghadapi dinamika pasar dan tekanan arus kas. Rumus WCTA menurut Napitupulu & Suryandari (2021) adalah sebagai berikut :

$$\text{Rasio Modal Kerja} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Hutang Lancar}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

2.1.6 *Retained Earnings to Total Asset*

Retained Earnings to Total Asset (RETA) merupakan rasio keuangan yang mengukur proporsi laba ditahan terhadap total aset perusahaan. Rasio ini mencerminkan sejauh mana perusahaan mampu mempertahankan laba yang

dihasilkan untuk dikelola kembali sebagai sumber pendanaan internal (Asti, 2024; Novia & Salim, 2019). Tingginya nilai RETA menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kinerja laba yang stabil serta kecenderungan untuk membiayai pertumbuhan tanpa ketergantungan pada utang atau pendanaan eksternal. Rasio ini juga berfungsi sebagai indikator kemandirian finansial dan kekuatan struktur modal, serta digunakan dalam model prediksi kebangkrutan seperti Altman Z-Score. Dalam konteks siklus hidup perusahaan, perusahaan pada tahap maturity umumnya memiliki rasio RETA yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan pada tahap *introduction* atau *growth*. Oleh karena itu, interpretasi RETA harus mempertimbangkan strategi bisnis, kebijakan dividen, dan fase perkembangan perusahaan. Rumus RETA menurut Napitupulu & Suryandari (2021) adalah sebagai berikut:

$$\text{Retained Earnings to Total Asset} = \frac{\text{Laba ditahan}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

2.1.7 Return on Asset

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari pengelolaan sumber daya yang dimilikinya. Menurut Prihadi (2020), profitabilitas mencerminkan kesehatan keuangan perusahaan melalui laba yang diperoleh. Hasan et al. (2022) menjelaskan bahwa rasio profitabilitas digunakan sebagai alat ukur untuk menilai seberapa besar kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, aktiva, dan modal sendiri. Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa profitabilitas menunjukkan efektivitas perusahaan dalam memperoleh laba melalui pengelolaan penjualan, aset,

dan modal. Rasio ini juga menjadi acuan penting bagi investor dan kreditor dalam mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan secara menyeluruh.

Menurut Subramanyam (2019), analisis profitabilitas berfokus pada identifikasi penyebab perubahan laba dan daya tahan laba dalam jangka panjang. Tingkat profitabilitas yang tinggi mencerminkan efisiensi operasional serta daya saing perusahaan di industri. Semakin tinggi rasio profitabilitas, semakin besar pula daya tarik perusahaan di mata investor karena menunjukkan potensi imbal hasil yang menjanjikan. Salah satu indikator utama profitabilitas adalah *Return on Assets* (ROA), yaitu rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari total aset yang dimiliki. ROA mencerminkan efisiensi manajemen dalam mengelola aset untuk menghasilkan pendapatan. ROA yang tinggi menunjukkan pengelolaan aset yang optimal dan konversi investasi menjadi keuntungan secara efektif.

Pengukuran profitabilitas melalui ROA relevan dalam menilai kinerja keuangan perusahaan secara komprehensif. ROA yang stabil atau meningkat menjadi sinyal positif bagi pasar, serta mencerminkan kualitas manajemen dalam mengelola sumber daya. Selain itu, ROA juga memungkinkan perusahaan dibandingkan dengan kompetitor lain di industri yang sama, meskipun memiliki ukuran atau struktur modal yang berbeda (Subramanyam, 2019). Rasio Profitabilitas dapat dihitung menggunakan rumus menurut Ramdiani et al. (2022) :

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

2.1.8 *Leverage*

Leverage merupakan indikator penting dalam analisis keuangan yang menunjukkan struktur pendanaan perusahaan dan tingkat risiko keuangannya. *Leverage* mengukur sejauh mana perusahaan membiayai aktivitasnya dengan utang dibandingkan dengan modal sendiri. Menurut Hasan et al. (2022), rasio *leverage* atau *solvabilitas* mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjang, termasuk pembayaran pokok dan bunga utang secara tepat waktu. Sementara itu, Kasmir (2019) menyatakan bahwa *leverage* digunakan untuk menilai proporsi pendanaan utang dalam struktur modal perusahaan. Tingkat *leverage* yang tinggi menandakan adanya beban kewajiban yang besar, yang dapat meningkatkan risiko kesulitan keuangan, khususnya bila arus kas perusahaan tidak stabil. Meski demikian, pada kondisi ekonomi yang stabil, *leverage* yang tinggi sering dimanfaatkan untuk ekspansi usaha dan peningkatan nilai pemegang saham. Tingkat *leverage* yang optimal akan berbeda tergantung pada karakteristik industri, siklus bisnis, dan kestabilan arus kas perusahaan. Pilihan rasio *leverage* yang relevan tergantung pada tujuan analisis serta kebijakan manajemen risiko yang diterapkan perusahaan. Interpretasi rasio *leverage* harus dikombinasikan dengan tren historis dan perbandingan antar perusahaan sejenis untuk memperoleh gambaran komprehensif mengenai kesehatan keuangan dan keberlanjutan usaha. Rumus *Leverage* dalam penelitian ini menggunakan DER menurut Ramdiani et al. (2022) yaitu sebagai berikut :

$$\text{Debt to equity ratio} = \frac{\text{Total Liabilitas}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\%$$

2.1.9 *Asset Turnover*

Asset Turnover merupakan indikator penting dalam analisis keuangan yang menunjukkan efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan total aset untuk menghasilkan penjualan. Rasio ini mencerminkan seberapa efektif aset yang dimiliki digunakan dalam operasional perusahaan, dan menjadi acuan bagi manajemen, investor, serta kreditor dalam menilai kinerja efisiensi operasional perusahaan.

Menurut Hery (2018), rasio aktivitas seperti *Asset Turnover* dapat mengukur sejauh mana efektivitas perusahaan dalam mengelola asetnya. Sementara itu, Fahmi (2020) menyatakan bahwa *Total Asset Turnover* (TATO) menunjukkan seberapa besar total aset perusahaan dapat berputar dalam menghasilkan pendapatan secara efektif. Nilai TATO yang tinggi menandakan bahwa perusahaan mampu menggunakan asetnya secara produktif, yang berdampak positif terhadap profitabilitas dan nilai perusahaan secara keseluruhan.

Kinerja *Asset Turnover* sangat krusial, terutama dalam kondisi persaingan bisnis yang ketat, karena efisiensi penggunaan aset menjadi salah satu penentu keberlanjutan dan daya saing perusahaan. Di antara berbagai jenis rasio aktivitas, penelitian ini berfokus pada *Total Asset Turnover* (TATO) sebagai ukuran utama. Menurut Ramdiani et al. (2022) Rasio ini dihitung dengan rumus berikut:

$$TATO = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai pengaruh perencanaan pajak dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan menjadi fokus penting dalam bidang akuntansi dan keuangan karena nilai perusahaan mencerminkan persepsi investor terhadap kinerja dan prospek entitas bisnis. Perencanaan pajak merupakan strategi manajemen keuangan untuk mengoptimalkan beban pajak guna meningkatkan laba bersih dan pada akhirnya nilai perusahaan. Sementara itu, profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dan menjadi faktor penting dalam penilaian investor.

Beberapa studi menunjukkan hasil yang beragam. Muslim dan Junaidi (2020) menemukan bahwa perencanaan pajak dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan sektor pertambangan. Namun, studi lain di tahun yang sama menunjukkan bahwa hanya profitabilitas yang berpengaruh, sementara perencanaan pajak tidak signifikan, mengindikasikan adanya perbedaan kontekstual seperti sektor industri dan metode analisis. Atikah (2024) menambahkan variabel kepemilikan manajerial dan transparansi, dan menemukan bahwa transparansi memoderasi hubungan antara perencanaan pajak, profitabilitas, dan nilai perusahaan.

Keterkaitan antara perencanaan pajak dan manajemen laba juga menjadi perhatian, mengingat praktik manajemen laba dapat mempengaruhi persepsi investor terhadap nilai perusahaan. Christian dan Sumantri (2022) menemukan bahwa kepemilikan manajerial, perencanaan pajak, ukuran perusahaan, dan leverage berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba pada perusahaan

consumer goods. Rankcore dan Afiqoh (2023) menambahkan bahwa perencanaan pajak dan beban pajak tangguhan berpengaruh terhadap manajemen laba, di mana beban pajak tangguhan mencerminkan adanya diskresi akuntansi.

Zai dan Masyitah (2023) juga menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen laba, yang secara tidak langsung berdampak pada nilai perusahaan. Perusahaan dengan profitabilitas rendah cenderung melakukan manajemen laba untuk menjaga persepsi pasar. Sebaliknya, profitabilitas tinggi dapat mendukung tata kelola yang baik dan meningkatkan kepercayaan investor.

Penelitian terbaru oleh Nurulita dan Utami (2024) serta Ramadhina dan Utami (2025) memperkuat hubungan ini dengan menambahkan variabel *financial distress*, aset pajak tangguhan, dan komisarisi independen. Mereka menemukan bahwa perusahaan yang mengalami tekanan keuangan lebih cenderung melakukan manajemen laba melalui perencanaan pajak agresif, sementara keberadaan komisarisi independen mampu membatasi praktik tersebut dan menjaga kualitas laporan keuangan.

Secara keseluruhan, perencanaan pajak dan profitabilitas memiliki pengaruh yang kompleks terhadap nilai perusahaan, yang dimediasi oleh praktik manajemen laba dan dimoderasi oleh faktor tata kelola seperti transparansi dan komisarisi independen, terutama pada sektor pertambangan yang memiliki regulasi pajak khusus.

Tabel 2 1 Penelitian Terdahulu

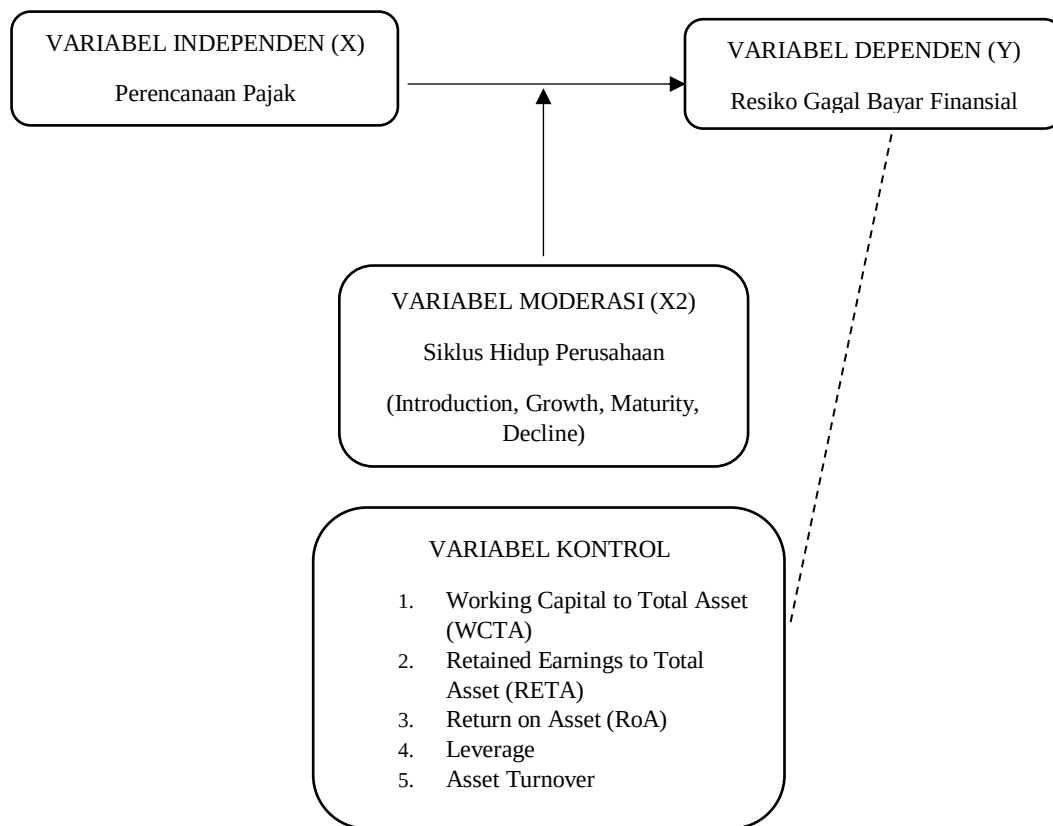
No.	Nama, Tahun, dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Muslim, A., & Junaidi, A. (2020) Pengaruh Perencanaan Pajak Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	Perencanaan Pajak, Profitabilitas, Nilai Perusahaan	Perencanaan pajak dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan
2	Atikah, S. (2024) Pengaruh Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Transparansi Sebagai Variabel Moderasi	Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial, Profitabilitas, Nilai Perusahaan, Transparansi	Perencanaan pajak, kepemilikan manajerial, dan profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan, dan transparansi memoderasi hubungan tersebut
3	Christian, H., & Sumantri, F . A. (2022) Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Perencanaan Pajak, Ukuran Perusahaan, Leverage Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Consumer Goods Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2017-2020)	Kepemilikan Manajerial, Perencanaan Pajak, Ukuran Perusahaan, Leverage, Manajemen Laba	Kepemilikan manajerial, perencanaan pajak, ukuran perusahaan, dan leverage berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba

No.	Nama, Tahun, dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
4	Rankcore, F., & Afiqoh, N. W. (2023) Pengaruh Perencanaan Pajak dan Beban Pajak Tangguhan terhadap Manajemen Laba	Perencanaan Pajak, Beban Pajak Tangguhan, Manajemen Laba	Perencanaan pajak dan beban pajak tangguhan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba
5	Gabrielli, A., & Greco, G. (2023) <i>Tax Planning and financial default : role of corporate life cycle</i>	Perencanaan pajak, siklus hidup perusahaan, gagal bayar keuangan	Semua variabel dependen yang gagal bayar 2,3%, dan yang tidak gagal bayar 97,6%.
6	Zai, G. M., & Masyitah, E. (2023) Pengaruh Perencanaan Pajak, Ukuran Perusahaan, Beban Pajak Tangguhan, Profitabilitas Dan Leverage Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Dan Konsumsi Periode 2018-2020	Perencanaan Pajak, Ukuran Perusahaan, Beban Pajak Tangguhan, Profitabilitas, Leverage	Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba secara parsial. Secara simultan, semua variabel berpengaruh signifikan.

No.	Nama, Tahun, dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
7	Nurulita, S., & Utami, T. (2024) Pengaruh Perencanaan Pajak, Beban Pajak Tangguhan, dan Financial Distress Terhadap Manajemen Laba	Perencanaan Pajak, Beban Pajak Tangguhan, Financial Distress	Hasil penelitian mengindikasikan adanya pengaruh signifikan dari perencanaan pajak, beban pajak tangguhan, dan financial distress terhadap praktik manajemen laba
8	Ramadhina, N., & Utami, T. (2025) Pengaruh Perencanaan Pajak, Beban Pajak Tangguhan, Aset Pajak Tangguhan, Dan Komisaris Independen Terhadap Manajemen Laba	Perencanaan Pajak, Beban Pajak Tangguhan, Aset Pajak Tangguhan, Komisaris Independen	Hasil penelitian menunjukkan adanya hubungan antara perencanaan pajak, beban pajak tangguhan, aset pajak tangguhan, dan komisaris independen dengan praktik manajemen laba

2.3 Kerangka Penelitian

Sejalan dengan uraian teori dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan, maka berikut ini adalah kerangka pemikiran dalam penelitian:



Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian

2.4 Hipotesis Penelitian

Dari uraian teori, penelitian terdahulu dan kerangka pikir penelitian di atas, maka berikut ini hipotesis dalam penelitian ini:

2.4.1 Perencanaan Pajak Berpengaruh Terhadap Risiko Gagal Bayar Finansial

Teori keagenan (*agency theory*) yang dijelaskan pada landasan teori menunjukkan adanya konflik kepentingan antara manajer (*agent*) dan pemegang saham (*principal*) dalam pengambilan keputusan perencanaan pajak. Manajer cenderung menerapkan strategi perencanaan pajak agresif untuk meningkatkan kinerja jangka pendek, namun perencanaan pajak yang terlalu agresif dapat

meningkatkan risiko pemeriksaan pajak, penalti, dan tuntutan hukum yang berpotensi mengganggu arus kas operasional dan mengurangi likuiditas perusahaan.

Audia dan Az'mi (2024) menemukan bahwa perencanaan pajak yang tidak dilakukan secara hati-hati dapat memicu ketidakseimbangan finansial, terutama pada perusahaan yang berada dalam fase pertumbuhan dan ekspansi. Risiko kegagalan keuangan meningkat ketika beban keuangan yang timbul dari sanksi perpajakan tidak mampu ditanggung oleh arus kas operasional. Pratama dan Bawono (2025) juga menyatakan bahwa perencanaan pajak yang agresif, ditandai dengan perbedaan signifikan antara laba komersial dan laba fiskal (*book-tax differences*), dapat melemahkan laba perusahaan.

Jaffar, Derashid, dan Taha (2021) memperluas pemahaman dengan mengkaji dampak moderasi biaya jasa non-audit terhadap hubungan antara perencanaan pajak agresif dan risiko keuangan. Para peneliti menyoroti bagaimana ketergantungan pada konsultasi pajak dapat mendorong pengambilan risiko yang berlebihan, terutama ketika jasa konsultasi tersebut berfokus pada strategi minimalisasi pajak jangka pendek tanpa mempertimbangkan implikasi kepatuhan jangka Panjang.

H1= Perencanaan pajak memiliki pengaruh positif terhadap risiko gagal bayar finansial perusahaan.

2.4.2 Perencanaan Pajak Berpengaruh Terhadap Risiko Gagal Bayar Finansial Pada Tahap Siklus Hidup *Introduction*

Pada tahap *introduction*, perusahaan baru memasuki fase awal operasional yang ditandai dengan arus kas operasional dan investasi yang negatif, serta ketergantungan pada pendanaan eksternal (Gabrielli & Greco, 2023). Dalam kondisi ini, arus kas yang terbatas membuat perusahaan lebih rentan terhadap tekanan finansial. Berdasarkan teori keagenan, manajer sebagai agen cenderung membuat keputusan perencanaan pajak agresif guna menekan beban pajak dan memperbaiki kinerja keuangan jangka pendek (Harmono, 2020).

Gabrielli dan Greco (2023) menyatakan bahwa pada fase awal siklus hidup, strategi perencanaan pajak sering kali difokuskan pada penghematan jangka pendek. Namun, pendekatan agresif dalam kondisi pendanaan yang belum stabil dapat memperbesar risiko audit pajak, penalti, dan konsekuensi hukum yang mempengaruhi likuiditas. Hal ini sejalan dengan temuan Muslim & Junaidi (2020) serta Rankcore & Afiqoh (2023), yang mengindikasikan bahwa perencanaan pajak memiliki dampak signifikan terhadap kondisi keuangan dan praktik manajemen laba.

Dengan demikian, dalam tahap *introduction*, strategi perencanaan pajak yang tidak hati-hati dapat meningkatkan risiko gagal bayar finansial akibat ketidakmampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek.

H2 = Tahap *introduction* perusahaan memoderasi pengaruh perencanaan pajak terhadap risiko gagal bayar finansial.

2.4.3 Perencanaan Pajak Berpengaruh Terhadap Risiko Gagal Bayar Finansial Pada Tahap Siklus Hidup *Growth*

Fase *growth* dicirikan oleh meningkatnya pendapatan operasional dan arus kas masuk dari aktivitas usaha, namun tetap memerlukan dukungan pendanaan eksternal untuk ekspansi (Gabrielli & Greco, 2023). Pada tahap ini, manajemen memiliki insentif lebih kuat untuk menjaga citra kinerja demi menarik investor dan pembiayaan baru, yang berpotensi meningkatkan insentif perencanaan pajak agresif (Christian & Sumantri, 2022).

Dalam kerangka teori keagenan, tekanan untuk mempertahankan pertumbuhan mendorong manajer mengambil keputusan efisiensi pajak yang tinggi, meskipun berisiko. Nurulita & Utami (2024) menekankan bahwa *financial distress* dan strategi perpajakan agresif berkorelasi terhadap praktik manipulasi laporan, yang secara langsung terkait dengan peningkatan risiko finansial. Gabrielli & Greco (2023) juga menunjukkan bahwa perusahaan pada tahap ini masih memiliki kemungkinan mengalami gagal bayar meskipun berada dalam masa ekspansi.

Oleh karena itu, perusahaan dalam tahap pertumbuhan tetap memiliki potensi risiko gagal bayar akibat strategi pajak yang agresif, terutama bila tidak disertai kontrol dan kepatuhan yang memadai.

H3 = Tahap *growth* perusahaan memoderasi pengaruh perencanaan pajak terhadap risiko gagal bayar finansial.

2.4.4 Perencanaan Pajak Berpengaruh Terhadap Risiko Gagal Bayar Finansial Pada Tahap Siklus Hidup *Mature*

Pada tahap *mature*, perusahaan umumnya telah mencapai kestabilan arus kas dan mulai mengurangi ketergantungan terhadap pendanaan eksternal (Gabrielli & Greco, 2023). Dalam fase ini, perencanaan pajak dilakukan secara lebih sistematis untuk efisiensi jangka panjang dan bukan hanya fokus pada penghematan sesaat. Namun, dalam konteks *agency theory*, potensi konflik masih ada, terutama terkait tekanan manajemen untuk mempertahankan margin keuntungan dan bonus kinerja.

Menurut Atikah (2024), transparansi dapat memoderasi hubungan perencanaan pajak dengan nilai perusahaan, menandakan bahwa praktik perencanaan pajak pada tahap matang sebaiknya dilakukan dengan hati-hati dan akuntabel. Ramadhina & Utami (2025) juga mengungkapkan bahwa beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak memengaruhi praktik manajemen laba yang bisa memicu risiko keuangan.

Meski perusahaan telah stabil, keputusan pajak yang salah atau manipulatif tetap dapat memicu risiko gagal bayar, terutama jika menyangkut penalti besar atau kerugian reputasi yang berujung pada menurunnya kepercayaan investor dan kreditor.

H4 = Tahap *mature* perusahaan memoderasi pengaruh perencanaan pajak terhadap risiko gagal bayar finansial.

2.4.5 Perencanaan Pajak Berpengaruh Terhadap Risiko Gagal Bayar Finansial Pada Tahap Siklus Hidup *Decline*

Tahap *decline* ditandai dengan menurunnya arus kas operasional serta upaya perusahaan menjual aset atau melakukan divestasi untuk mempertahankan kelangsungan bisnis (Gabrielli & Greco, 2023). Dalam kondisi ini, perusahaan berada dalam tekanan tinggi untuk menjaga likuiditas dan menghindari kebangkrutan, sehingga mendorong pengambilan keputusan pajak yang semakin agresif dan berisiko tinggi.

Zai & Masyitah (2023) menunjukkan bahwa profitabilitas dan *leverage* sangat mempengaruhi praktik manajemen laba. Dalam situasi penurunan, *leverage* yang tinggi memperbesar tekanan keuangan, sehingga strategi pajak agresif menjadi salah satu solusi jangka pendek, meskipun berpotensi meningkatkan risiko hukum dan fiskal. Gabrielli & Greco (2023) menemukan bahwa kemungkinan gagal bayar meningkat pada fase ini, terutama jika tidak diiringi kontrol internal yang memadai.

Dari sudut pandang *agency theory*, manajer yang terdesak untuk mempertahankan kinerja atau menyelamatkan posisi pribadi dapat terlibat dalam perencanaan pajak yang manipulatif atau spekulatif, sehingga memperbesar risiko gagal bayar.

H5 = Tahap *decline* perusahaan memoderasi pengaruh perencanaan pajak terhadap risiko gagal bayar finansial.