

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu

2.1.1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori Agensi merupakan konsep yang mengacu pada hubungan antara pemilik perusahaan (*principal*) dan manajer (*agent*) yang diberi kewenangan untuk menjalankan keputusan operasional perusahaan (Jensen & Meckling, 1976). Pemilik perusahaan menginginkan *return* yang maksimal atas investasinya, sedangkan manajer mengharapkan agar kepentingannya terkait kinerja dapat diakomodir sebesar-besarnya (Indrarini, 2019). Perbedaan kepentingan antara kedua pihak berpotensi menciptakan konflik dalam pengambilan keputusan strategis. Manajer sebagai pihak yang menguasai informasi internal perusahaan, memiliki posisi yang lebih unggul secara informasi dibandingkan pemilik. Keadaan ini menciptakan asimetri informasi yang menjadi pemicu utama munculnya masalah keagenan.

Konflik kepentingan antara manajer (*agent*) dan pemegang saham (*principal*) dapat mempengaruhi nilai perusahaan menurut teori keagenan. Manajer dengan keunggulan informasi dan kewenangan dalam pengambilan keputusan dapat berpotensi membuat pilihan yang menguntungkan diri sendiri, namun merugikan kepentingan jangka panjang pemegang saham, tindakan tersebut dapat mengakibatkan penurunan nilai pasar atau harga saham (Andayani & Yanti, 2021). Manajer yang lebih berfokus pada kepentingan

pribadi seperti bonus atau reputasi jangka pendek sering kali mengambil keputusan strategis yang tidak mencerminkan kepentingan optimal pemegang saham.

Salah satu bentuk nyata dari konflik keagenan adalah praktik penghindaran pajak yang agresif. Manajer (*agent*) menyusun strategi pajak yang mengurangi beban pajak perusahaan untuk meningkatkan kinerja keuangan jangka pendek, seperti laba yang menjadi dasar penilaian bonus atau reputasi kinerja. Strategi ini dapat memberikan manfaat ekonomi dalam jangka pendek, jika tidak dikelola secara hati-hati dapat berpotensi menimbulkan konsekuensi jangka panjang seperti peningkatan risiko pajak, ketidakpastian arus kas, hingga pengaruh negatif terhadap persepsi prinsipal (Guedrib & Marouani, 2023). Hal ini menunjukkan adanya perbedaan tujuan antara manajer dan pemegang saham, di mana kepentingan manajer yang oportunistik dapat bertentangan dengan tujuan prinsipal untuk stabilitas dan pertumbuhan nilai jangka panjang.

Risiko pajak terkait erat dengan teori keagenan karena risiko pajak dipandang sebagai hasil dari konflik kepentingan antara manajer dan pemilik perusahaan. Manajer memiliki wewenang dalam mengelola strategi perpajakan perusahaan, namun tidak selalu bertindak sejalan dengan kepentingan jangka panjang pemilik perusahaan. Demi mencapai tujuan jangka pendek, seperti peningkatan laba atau menjaga reputasi kinerja, manajer dapat menerapkan strategi pajak yang agresif atau mengambil pendekatan perpajakan yang berisiko. Risiko pajak berarti adanya kemungkinan bahwa pengelolaan pajak perusahaan bisa saja ditolak atau dikoreksi oleh otoritas pajak saat diperiksa

(Neuman et al., 2020). Manajer yang mengambil pendekatan perpajakan yang berisiko dapat meningkatkan eksposur perusahaan terhadap pemeriksaan dan potensi sanksi dari otoritas pajak. Hal ini dapat meningkatkan ketidakpastian atas kewajiban pajak perusahaan di masa depan, terutama jika strategi tersebut menimbulkan potensi koreksi fiskal, sanksi, atau tambahan beban pajak yang merugikan kepentingan prinsipal. Kondisi ini mencerminkan timbulnya biaya agensi, yaitu kerugian yang dialami perusahaan karena manajer mengambil keputusan perpajakan yang tidak sepenuhnya mewakili kepentingan pemegang saham.

Ukuran perusahaan menjadi variabel yang berpengaruh terhadap tingkat biaya keagenan dalam kerangka teori agensi, karena berkaitan langsung dengan kemampuan prinsipal dalam mengendalikan dan mengawasi agen. Huu Nguyen et al. (2020) menyatakan bahwa ketika sebuah perusahaan tumbuh lebih besar, jumlah manajer juga meningkat. Perusahaan yang berukuran besar umumnya memiliki struktur organisasi yang kompleks, sehingga memperbesar potensi konflik keagenan akibat meningkatnya jarak informasi antara pemilik dan manajer. Kompleksitas ini mempersulit pemegang saham untuk memantau seluruh aktivitas manajer secara langsung, sehingga memperbesar peluang terjadinya perilaku oportunistik.

Perusahaan dengan ukuran besar umumnya memiliki sumber daya yang memadai serta akses yang lebih luas terhadap pendanaan eksternal. Keunggulan ini memungkinkan terbentuknya sistem pengawasan yang lebih efektif, sehingga pemilik dapat lebih mudah memastikan bahwa manajer menjalankan tanggung

jawabnya sesuai dengan kepentingan perusahaan. Dukungan sumber daya tersebut juga memberikan ruang bagi manajer untuk merancang strategi secara lebih optimal yang dapat berkontribusi terhadap peningkatan nilai bagi pemegang saham. Struktur organisasi yang kompleks pada perusahaan besar memang dapat meningkatkan potensi konflik keagenan, namun ketersediaan sumber daya dan kemampuan untuk membangun mekanisme pengawasan yang memadai dapat menjadi faktor penyeimbang dalam mengurangi risiko tersebut.

2.1.2. Teori Sinyal (*Signaling Theory*)

Teori sinyal pertama kali dikemukakan oleh Spence (1973), yang awalnya digunakan dalam konteks pasar tenaga kerja. Teori ini menjelaskan adanya ketidakseimbangan informasi (*asymmetric information*) antara pihak internal dan eksternal, sehingga pihak yang memiliki informasi lebih lengkap (manajemen perusahaan) akan memberikan sinyal kepada pihak luar seperti investor melalui tindakan-tindakan yang dapat diobservasi berupa laporan keuangan, kebijakan dividen, kebijakan struktur modal perusahaan dan lain-lain.

Tujuan utama dari penyampaian sinyal ini adalah untuk mengurangi asimetri informasi antara pihak yang memiliki akses langsung terhadap kondisi perusahaan dengan pihak yang berada di luar perusahaan. Imanullah & Syaichu (2023) menyatakan bahwa perusahaan dapat meningkatkan nilai perusahaan dengan memberikan sinyal kepada investor dengan informasi yang relevan melalui mekanisme pelaporan formal, seperti laporan keuangan atau laporan tahunan, sehingga investor memperoleh gambaran mengenai perusahaan. Investor sangat memperhatikan sinyal yang dikirimkan oleh manajemen untuk

menilai prospek, risiko, dan kelayakan suatu perusahaan sebagai tempat berinvestasi.

Penghindaran pajak merupakan strategi legal yang dilakukan perusahaan untuk menekan beban pajak dengan memanfaatkan celah dalam ketentuan perpajakan yang berlaku. Penghindaran pajak meskipun tidak melanggar hukum, strategi ini sering tidak terlihat secara jelas dalam laporan keuangan, terutama jika dilakukan melalui anak perusahaan di wilayah yang memberikan keuntungan pajak. Hal ini karena laporan keuangan hanya menyajikan informasi pajak secara keseluruhan, tanpa merinci masing-masing entitas anak. Akibatnya, investor sulit menilai apakah strategi penghindaran pajak dilakukan secara wajar melalui insentif yang sah, atau secara agresif.

Investor dapat mengidentifikasinya melalui indikator tidak langsung seperti *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Penelitian ini menggunakan indikator CETR jangka panjang untuk menangkap kecenderungan dalam pengelolaan kewajiban pajak perusahaan. Nilai CETR yang rendah dalam jangka panjang dapat dipahami sebagai sinyal negatif yang menunjukkan bahwa perusahaan mungkin menerapkan strategi penghindaran pajak yang agresif, sehingga menimbulkan persepsi negatif terhadap komitmen perusahaan dalam memenuhi kewajiban perpajakannya.

Risiko pajak merupakan salah satu aspek krusial dalam pengelolaan pajak perusahaan, yang mencerminkan tingkat ketidakpastian atas hasil pajak di masa depan. Tingginya risiko pajak dipersepsikan sebagai sinyal negatif oleh investor karena menunjukkan potensi terjadinya koreksi fiskal, sanksi, atau tambahan

beban pajak yang tidak terduga. Ketidakpastian ini mencerminkan perusahaan menghadapi permasalahan atau ketidakpastian dalam pengelolaan kewajiban pajak dan dapat mengurangi kepercayaan pasar terhadap kualitas pengelolaan pajak perusahaan. Risiko ini diukur melalui volatilitas CETR dari tahun ke tahun, yang mencerminkan ketidakstabilan pengelolaan pajak perusahaan. Investor dapat merespons negatif terhadap risiko pajak yang tinggi, karena hal tersebut mencerminkan ketidakpastian hasil pajak yang berisiko mengganggu stabilitas laba dan arus kas di masa depan.

Ukuran perusahaan memberikan sinyal penting kepada investor karena menunjukkan kapasitas sumber daya dan keberlanjutan operasional yang dimiliki oleh perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaan, semakin besar kemungkinan untuk menarik perhatian investor karena dianggap lebih stabil dan memiliki prospek jangka panjang. Wahyuningrum & Sunarto (2023) menyebutkan bahwa ukuran perusahaan yang besar dapat mempermudah perusahaan dalam mengakses sumber daya dan menarik minat investor karena dianggap lebih stabil dan aman untuk berinvestasi.

Gz & Lisiantara (2022) menyatakan besarnya ukuran perusahaan dapat mencerminkan sebagai sinyal positif bagi investor bahwa perusahaan mempunyai prospek yang baik. Investor umumnya meyakini bahwa perusahaan berskala besar mampu memberikan jaminan atas keamanan serta potensi imbal hasil dari dana yang mereka tanamkan. Berdasarkan teori sinyal, informasi tentang ukuran perusahaan yang tercermin dalam laporan keuangan menjadi indikator penting yang dipertimbangkan investor.

2.1.3. Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan mencerminkan persepsi pasar terhadap kondisi dan prospek kinerja keuangan suatu entitas bisnis, yang biasanya tercermin dalam harga saham atau rasio keuangan pasar. Salah satu ukuran yang paling sering digunakan untuk menilai nilai perusahaan adalah rasio Tobin's Q, yang dihitung dari perbandingan antara nilai pasar total aset perusahaan (terdiri dari nilai pasar ekuitas ditambah nilai buku utang) dengan nilai buku total aset (Guedrib & Marouani, 2023).

Nilai perusahaan menjadi penting karena mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam menciptakan nilai bagi pemegang saham. Nilai Tobin's Q yang lebih besar dari satu menunjukkan bahwa pasar menilai aset perusahaan memiliki potensi lebih besar dibandingkan dengan biaya perolehan aset tersebut, sehingga dianggap bernilai tinggi. Sebaliknya, nilai yang lebih rendah dari satu menandakan bahwa pasar tidak menilai tinggi kinerja atau prospek perusahaan. Nilai perusahaan merupakan ukuran yang tidak hanya mencerminkan kondisi keuangan saat ini, tetapi juga menjadi gambaran tentang bagaimana pasar memandang kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai ekonomi di masa depan.

2.1.4. Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak merupakan strategi legal yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengurangi beban pajak eksplisit, dengan memanfaatkan ketentuan dalam sistem perpajakan yang berlaku (Guedrib & Marouani, 2023). Praktik ini dimaksudkan untuk mentransfer nilai ekonomi kepada pemegang

saham dengan cara yang sah secara hukum (Minh Ha et al., 2021). Definisi ini menunjukkan bahwa penghindaran pajak merupakan aktivitas yang bertujuan untuk mengurangi jumlah pajak yang benar-benar dibayarkan oleh perusahaan kepada negara dengan memanfaatkan celah hukum yang tersedia.

Berbeda dengan penggelapan pajak (*tax evasion*) yang bersifat ilegal, penghindaran pajak dilakukan dalam batas legal, yaitu dengan memanfaatkan ketentuan-ketentuan yang tersedia dalam sistem perpajakan untuk meminimalkan kewajiban pajak. Penghindaran pajak meskipun tidak melanggar hukum, praktik ini berada pada wilayah abu-abu dalam aturan perpajakan. Praktik ini bergantung pada pemanfaatan celah peraturan dan interpretasi atas ketentuan yang berlaku, sehingga dapat menimbulkan perdebatan dari sisi etika dan memunculkan keraguan terhadap kepatuhan serta tanggung jawab perusahaan dalam pengelolaan kewajiban perpajakan.

Beberapa peneliti seperti Ijaz Butt (2022) menyatakan bahwa penghindaran pajak memiliki hubungan dengan nilai perusahaan. Penghindaran pajak di satu sisi dapat meningkatkan laba setelah pajak dan menambah nilai pemegang saham. Strategi ini di sisi lain meningkatkan ketidakpastian hukum, menurunkan reputasi perusahaan, dan memicu pengawasan ketat dari otoritas pajak, yang justru menurunkan nilai perusahaan jika tidak dikelola dengan baik.

Penghindaran pajak diukur menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (CETR) selama lima tahun, yang dihitung sebagai total kas pajak yang dibayarkan selama periode $t-4$ hingga t dibagi dengan total laba sebelum pajak selama periode yang sama (Drake et al., 2019; Guedrib & Marouani, 2023). Praktik penghindaran

pajak yang agresif, meskipun legal dapat menimbulkan konsekuensi yang tidak diinginkan (Guedrib & Marouani, 2023). Nilai CETR yang rendah secara konsisten dapat mengindikasikan kecenderungan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak.

2.1.5. Risiko Pajak

Risiko pajak merupakan salah satu aspek penting dalam pengelolaan pajak perusahaan. Neuman et al. (2020) mendefinisikan risiko pajak sebagai ketidakpastian mengenai hasil pajak di masa depan yang diakibatkan oleh tindakan atau aktivitas saat ini, atau kegagalan untuk bertindak. Definisi ini menunjukkan bahwa risiko pajak tidak hanya timbul dari strategi perpajakan yang agresif, tetapi juga dapat berasal dari seluruh aktivitas bisnis perusahaan, termasuk perubahan peraturan perpajakan, atau kesalahan informasi. Risiko pajak mencerminkan potensi ketidaksesuaian antara perencanaan pajak yang dilakukan dengan hasil akhir yang diharapkan yang dapat berdampak pada stabilitas keuangan perusahaan.

Neuman et al. (2020) mengidentifikasi tiga sumber utama risiko pajak, yaitu risiko ekonomi (*Economic Risk*), ketidakpastian hukum pajak (*Tax Law Uncertainty*), proses informasi yang tidak akurat (*Inaccurate Information Processing*). Risiko ekonomi adalah kisaran kemungkinan hasil imbalan dari investasi, ketidakpastian hukum pajak adalah ketidakpastian tentang fakta suatu situasi atau penerapan hukum pajak yang tepat, sedangkan pemrosesan informasi yang tidak akurat adalah akibat dari kesalahan sistem akuntansi, kurangnya

pengalaman manajer, kegagalan pengendalian, atau pengambilan keputusan yang buruk.

Faktor-faktor tersebut menimbulkan risiko pajak karena menciptakan ketidakpastian terkait dengan hasil pajak di masa depan. Menurut perspektif keuangan, risiko mencerminkan ketidakstabilan atau volatilitas dari kemungkinan hasil. Artinya semakin tidak stabil atau tidak pasti hasil pajak di masa depan, maka investor cenderung menilai perusahaan tersebut lebih berisiko, yang pada akhirnya berdampak negatif terhadap nilai perusahaan.

Risiko pajak diukur melalui standar deviasi dari CETR tahunan selama periode waktu tertentu dalam penelitian empiris terbaru (Guedrib & Marouani, 2023). Guedrib & Marouani (2023) menyatakan bahwa risiko pajak memiliki pengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Investor cenderung memberikan penilaian negatif terhadap perusahaan yang memiliki risiko pajak tinggi karena ketidakpastian atas hasil pajak di masa depan dan berdampak pada penurunan nilai perusahaan.

2.1.6. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan salah satu karakteristik fundamental yang mencerminkan skala kegiatan usaha dan kemampuan sumber daya suatu entitas dalam menjalankan operasional bisnis. Indikator ini biasanya diukur melalui total aset, total penjualan, atau kapitalisasi pasar. Ukuran perusahaan sering dijadikan dasar untuk menilai potensi pertumbuhan dan stabilitas keuangan perusahaan. Agustiningsih & Septiani (2022) juga menjelaskan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap salah satu aspek bisnis yaitu nilai perusahaan.

Semakin besar perusahaan maka secara tidak langsung mempermudah perusahaan tersebut dalam memperoleh tambahan dana, baik secara internal maupun eksternal. Nurmansyah et al. (2023) menyatakan bahwa ukuran perusahaan yang besar dapat menggambarkan perkembangan perusahaan dan menjadi sinyal positif bagi investor untuk berinvestasi sehingga nilai perusahaan meningkat. Ukuran perusahaan menjadi sinyal penting yang mempengaruhi persepsi pasar terhadap nilai dan prospek suatu perusahaan.

Ukuran perusahaan biasanya diukur menggunakan logaritma natural dari total aset ($\ln$ Total Aset). Minh Ha et al. (2021) juga menggunakan pendekatan ini dalam penelitian mereka, dan menyatakan bahwa ukuran perusahaan diukur dengan logaritma natural dari total aset. Logaritma natural (biasa disingkat $\ln$) digunakan untuk menyederhanakan angka total aset yang besar dan mengurangi perbedaan yang terlalu tinggi antara perusahaan kecil dan besar, sehingga data lebih terdistribusi secara normal.

2.2. Penelitian terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan hasil kajian yang telah dilakukan oleh peneliti lain dengan topik dan variabel yang memiliki relevansi dengan fokus penelitian ini. Kajian tersebut menjadi sumber rujukan penting karena menyajikan informasi, data, serta temuan yang dapat dijadikan landasan untuk memperkuat analisis dan mengurangi kemungkinan kesalahan dalam proses penelitian yang sedang dilakukan. Berikut ini adalah beberapa studi sebelumnya yang dijadikan acuan dalam penyusunan penelitian ini:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Penulis & Tahun	Variabel	Objek dan Sampel	Hasil Utama
1	Guedrib & Marouani, (2023)	Dependensi : • Nilai Perusahaan Independensi: • Penghindaran Pajak • Risiko Pajak Moderasi : • Risiko Pajak	Sampel penelitian ini berasal dari 290 observasi pada perusahaan non-keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Tunisia dari tahun 2008 hingga 2020.	Penghindaran pajak berpengaruh positif; risiko pajak berpengaruh negatif; risiko pajak memoderasi negatif hubungan penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan
2	Minh Ha et al. (2021)	Dependensi : • Nilai Perusahaan Independensi: • Penghindaran Pajak • Kepemilikan Negara • Kepemilikan asing • Ukuran Perusahaan	Sampel penelitian ini berasal dari 209 perusahaan non-keuangan pada periode 2010-2018 dengan total 1.881 observasi	Penghindaran pajak berpengaruh negatif (signifikansi 10%); kepemilikan negara berpengaruh negatif; kepemilikan asing dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan
3	Arfiansyah (2021)	Dependensi : • Nilai Perusahaan	Sampel penelitian menggunakan 60 perusahaan	Penghindaran pajak berpengaruh positif; risiko pajak tidak

No.	Penulis & Tahun	Variabel	Objek dan Sampel	Hasil Utama
		Independen: • Penghindaran Pajak • Risiko Pajak Moderasi : • Komisaris Independen	manufaktur, barang konsumsi dan properti yang terdaftar di bursa efek indonesia pada periode 2011 sampai dengan 2015 dengan total 180 sampel pengamatan	berpengaruh; komisaris independen memperlemah pengaruh penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan
4	Widodo & Yazid (2024)	Dependen : • Nilai Perusahaan Independen: • Penghindaran Pajak • Manajemen Laba • Struktur Modal	Sampel sebanyak 30 perusahaan sektor keuangan yang terdaftar di bursa efek Indonesia selama tahun 2019-2023 untuk dilakukan olah data penelitian dengan jumlah 150 data yang diolah	Penghindaran Pajak tidak berpengaruh; Manajemen Laba tidak berpengaruh; Struktur Modal berpengaruh positif signifikan terhadap Nilai Perusahaan
5	Hidayati & Retnani (2020)	Dependen : • Nilai Perusahaan Independen: • Struktur Modal	Sampel penelitian ini berasal dari perusahaan <i>Real Estate and Property</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Struktur modal, komisaris independen, dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Komite

No.	Penulis & Tahun	Variabel	Objek dan Sampel	Hasil Utama
		<i>Good Corporate Governance</i> - Ukuran Perusahaan	(BEI) pada periode 2014-2018 dengan total 45 sampel pengamatan	audit, kepemilikan manajerial, dan kepemilikan institusional berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan
6	Gowanti & Meiranto (2023)	Dependen: - Nilai Perusahaan Independen: - Profitabilitas <i>Leverage</i> - Ukuran Perusahaan	Perusahaan di sektor perkebunan dan tanaman pangan yang terdapat di pasar saham Indonesia pada tahun 2018-2022 dengan total 95 sampel pengamatan	Profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. <i>Leverage</i> berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
7	Dewi & Ekadjaja (2020)	Dependen: - Nilai Perusahaan Independen: - Profitabilitas - Likuiditas - Ukuran Perusahaan	Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI 2015-2017 dengan total 159 sampel pengamatan.	Profitabilitas, likuiditas, dan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
8	Butt & Ahmed (2021)	Dependen: Nilai Perusahaan	Sampel terdiri dari 210 perusahaan non-keuangan yang	Penghindaran pajak berpengaruh negatif terhadap nilai

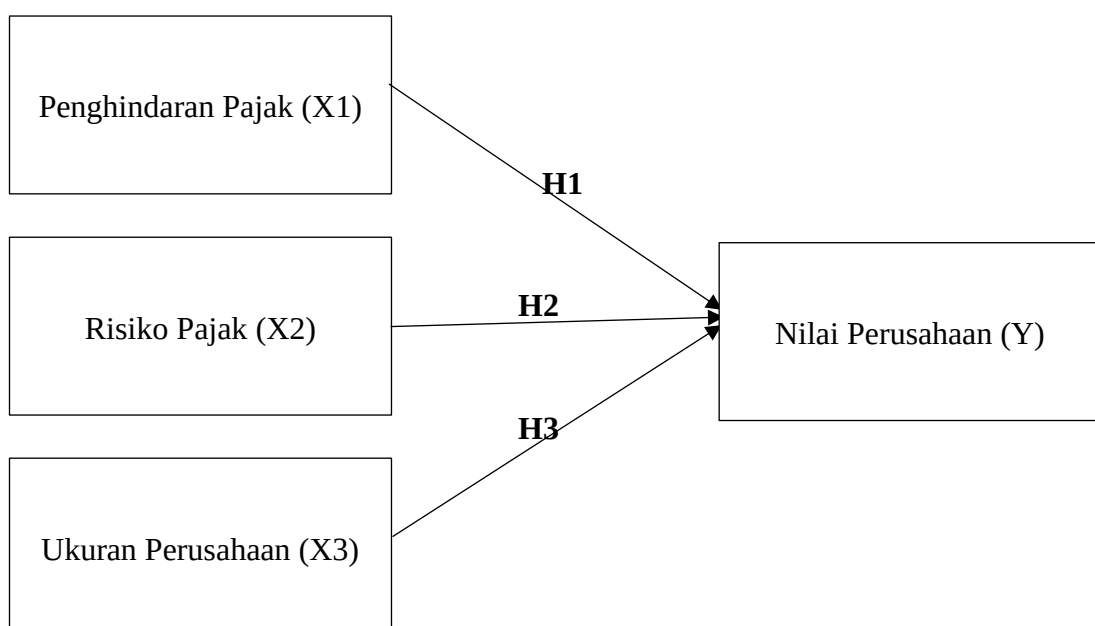
No.	Penulis & Tahun	Variabel	Objek dan Sampel	Hasil Utama
		Independen: • Penghindaran Pajak Moderasi: • Independensi Dewan Direksi	terdaftar di Bursa Saham Pakistan (PSX) dengan total 2.637 observasi selama periode 2005–2019	perusahaan; independensi dewan direksi memoderasi secara positif hubungan tersebut, mengurangi dampak negatif penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan.
9	Khaled & Abbas, (2024)	Dependensi : • Nilai Perusahaan Independen: • Penghindaran Pajak Moderasi : • Modal Intelektual	Sampel terdiri dari 175 perusahaan yang terdaftar di BEI periode 2018–2022, selain sektor keuangan, konstruksi, real estate, pelayaran, dan penerbangan. Total 627 observasi data panel.	Penghindaran pajak berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan; modal intelektual tidak memoderasi hubungan penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan.
10	Drake et al. (2019)	Dependensi: • Nilai Perusahaan Independen: • Penghindaran Pajak • Risiko Pajak Moderasi: • Risiko Pajak	Sampel terdiri dari 40.357 observasi perusahaan non-keuangan di AS selama periode 1992–2014.	Penghindaran pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan; risiko pajak berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan dan memoderasi

No.	Penulis & Tahun	Variabel	Objek dan Sampel	Hasil Utama
				hubungan antara penghindaran pajak dan nilai perusahaan.

2.3. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah gambaran yang menunjukkan hubungan antara berbagai variabel dalam sebuah penelitian. Kerangka pemikiran membantu mengembangkan hipotesis dan melihat bagaimana semua konsep saling terhubung. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh penghindaran pajak, risiko pajak, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan di Indonesia, dimana penghindaran pajak (X1), risiko pajak (X2), dan ukuran perusahaan (X3) sebagai variabel independen, sedangkan nilai perusahaan (Y) merupakan variabel dependen. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini digambarkan dalam bentuk bagan untuk memperjelas hubungan antar variabel yang diteliti sebagai berikut :

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



2.4. Hipotesis

Hipotesis penelitian ini dibentuk berdasarkan perumusan masalah, kerangka pemikiran, serta hasil temuan dari kajian teori dan penelitian sebelumnya yang relevan. Hipotesis ini berfungsi sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang akan diuji secara empiris melalui pengumpulan dan analisis data. Penelitian ini berfokus pada tiga variabel independen, yaitu penghindaran pajak, risiko pajak, dan ukuran perusahaan, serta satu variabel dependen yaitu nilai perusahaan. Penjabaran masing-masing hipotesis adalah sebagai berikut:

2.4.1. Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap Nilai Perusahaan

Penghindaran pajak merupakan strategi yang dilakukan perusahaan untuk mengurangi jumlah pajak yang dibayarkan kepada negara secara legal. Penghindaran pajak terlihat menguntungkan karena dapat meningkatkan laba bersih, namun strategi ini tidak selalu membawa dampak positif terhadap nilai perusahaan. Salah satu alasannya adalah karena informasi tentang bagaimana manajemen melakukan penghindaran pajak tidak tercantum secara eksplisit dalam laporan keuangan terutama jika dilakukan melalui anak perusahaan. Investor tidak dapat mengetahui secara pasti sejauh mana strategi pajak yang dilakukan dan investor tidak dapat menilai secara langsung apakah strategi penghindaran pajak dilakukan secara wajar atau tidak.

Penjelasan ini sejalan dengan teori agensi, yang menjelaskan bahwa manajer sebagai pengelola memiliki kepentingan sendiri dan akses informasi lebih dibanding pemilik perusahaan. Situasi informasi yang tidak seimbang membuat manajer dapat mengambil keputusan seperti penghindaran pajak untuk

meningkatkan citra kinerja demi keuntungan pribadi. Manajer dapat melakukan strategi penghindaran pajak secara agresif untuk memperindah laporan laba rugi dan mengabaikan risiko jangka panjang seperti koreksi pajak, sanksi, atau kerusakan reputasi. Hal ini dapat memicu konflik kepentingan antara manajer dan pemilik perusahaan, karena keputusan pajak yang diambil tidak selalu mencerminkan kepentingan jangka panjang pemegang saham.

Teori sinyal menyatakan bahwa keputusan manajer, termasuk dalam hal pajak, akan ditafsirkan oleh investor sebagai sinyal atas kondisi dan strategi pajak perusahaan. Investor cenderung menganggap bahwa perusahaan menerapkan strategi penghindaran pajak yang terlalu agresif, ketika jumlah pajak yang dibayarkan secara proporsional tampak jauh lebih rendah dibandingkan dengan laba sebelum pajak. Penilaian tersebut muncul karena laporan keuangan tidak menyediakan informasi yang cukup mengenai kebijakan manajerial di balik strategi penghindaran pajak apakah wajar atau tidak. Keterbatasan ini mendorong investor untuk membentuk persepsi berdasarkan angka yang tersedia, sehingga menimbulkan penilaian negatif terhadap penghindaran pajak perusahaan. Persepsi tersebut berpotensi menurunkan nilai perusahaan di mata investor.

Beberapa hasil penelitian mendukung hubungan negatif antara penghindaran pajak dan nilai perusahaan. Butt & Ahmed (2021) menemukan bahwa penghindaran pajak dapat menurunkan nilai perusahaan karena menimbulkan persepsi negatif dari pasar. Minh Ha et al. (2021) juga menjelaskan bahwa praktik ini sering dikaitkan dengan rendahnya transparansi

dan kualitas laba. Khaled & Abbas (2024) menyatakan bahwa kurangnya keterbukaan dalam strategi pajak dapat mengurangi kepercayaan investor terhadap informasi keuangan. Berdasarkan temuan tersebut, penghindaran pajak meskipun dilakukan secara legal, tetap dapat memberikan dampak negatif terhadap nilai perusahaan.

H1: Penghindaran pajak berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan

2.4.2. Pengaruh Risiko Pajak terhadap Nilai Perusahaan

Risiko pajak mencerminkan tingkat ketidakpastian atas hasil pajak yang akan ditanggung perusahaan di masa depan. Risiko pajak mengacu pada ketidakpastian seputar potensi dampak finansial atau reputasi dari keputusan dan peristiwa terkait pajak terhadap bisnis atau individu. Neuman et al. (2020) mengidentifikasi bahwa risiko pajak bersumber dari tiga hal utama, yaitu risiko ekonomi, ketidakpastian hukum pajak, dan pemrosesan informasi yang tidak akurat. Ketiga sumber tersebut dapat menyebabkan perusahaan menanggung beban pajak yang tidak terduga, seperti koreksi fiskal, tambahan beban pajak atau sanksi administratif. Hal tersebut berpotensi mempengaruhi arus kas perusahaan karena menambah beban pengeluaran, serta mengurangi laba bersih yang tercermin dalam laporan keuangan. Kondisi ini menimbulkan kekhawatiran bagi investor terhadap efisiensi pengelolaan pajak perusahaan yang berdampak negatif terhadap nilai perusahaan.

Berdasarkan teori agensi, risiko pajak dipandang sebagai salah satu bentuk konsekuensi dari konflik kepentingan antara manajer dan pemilik perusahaan. Konflik muncul karena manajer cenderung fokus pada pencapaian kepentingan

jangka pendek, seperti meningkatkan laba untuk mempertahankan citra kinerja yang baik. Manajer memiliki keleluasaan dalam menetapkan strategi perpajakan, termasuk penerapan pendekatan yang agresif atau berisiko untuk menekan beban pajaknya. Pilihan tersebut berpotensi menimbulkan risiko pajak jangka panjang, seperti koreksi pajak, sanksi administrasi, atau tambahan beban pajak, yang dapat berdampak negatif terhadap kondisi keuangan perusahaan. Hal ini mencerminkan peningkatan biaya agensi, yaitu kerugian akibat keputusan manajerial yang tidak sejalan dengan kepentingan pemegang saham.

Teori sinyal menjelaskan bahwa informasi yang disampaikan oleh perusahaan, termasuk dalam hal risiko pajak akan direspons oleh investor sebagai indikator kondisi internal perusahaan. Risiko pajak yang tinggi memberikan sinyal negatif karena mencerminkan ketidakkonsistenan perusahaan dalam memenuhi kewajiban pajaknya. Pembayaran pajak atau beban pajak yang berfluktuasi dinilai oleh investor sebagai indikasi bahwa perusahaan sedang menghadapi permasalahan atau ketidakpastian dalam pengelolaan perpajakan. Investor akan menganggap perusahaan yang tidak stabil dalam membayar pajak sebagai entitas yang kurang dapat diandalkan secara fiskal. Tingkat kepercayaan investor terhadap perusahaan akan menurun dan dapat mengurangi minat untuk berinvestasi. Penurunan minat pasar ini berdampak pada menurunnya nilai perusahaan secara keseluruhan.

Penelitian empiris telah secara konsisten menunjukkan pengaruh negatif risiko pajak terhadap nilai perusahaan. Drake et al. (2019) menunjukkan bahwa investor memberikan penilaian negatif terhadap perusahaan dengan tingkat

risiko pajak tinggi. Guedrib & Marouani (2023) menunjukkan bahwa peningkatan risiko pajak yang signifikan dapat menyebabkan penurunan pada nilai perusahaan. Temuan ini menegaskan bahwa pengelolaan risiko pajak yang buruk dapat secara serius mengikis kepercayaan investor dan harga saham.

H2: Risiko pajak berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan

2.4.3. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan

Ukuran perusahaan mencerminkan kapasitas operasional dan besarnya sumber daya yang tersedia untuk mendukung aktivitas bisnis. Perusahaan yang lebih besar umumnya dianggap memiliki dasar yang lebih kuat, kapasitas pertumbuhan yang lebih tinggi, dan daya tahan lebih baik saat menghadapi masalah ekonomi. Ukuran perusahaan besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah memiliki pengalaman dan strategi bisnis yang baik sehingga bisa bertahan dan tumbuh secara berkelanjutan. Ukuran perusahaan juga berkaitan dengan akses terhadap pembiayaan eksternal, sehingga ukuran perusahaan sering dipertimbangkan dalam penilaian terhadap kekuatan dan keberlanjutan bisnis.

Ukuran perusahaan mempengaruhi hubungan antara manajer dan pemegang saham sebagaimana dijelaskan dalam teori agensi. Struktur organisasi dan aktivitas bisnis yang semakin luas dapat meningkatkan jarak informasi antara manajer dan pemilik. Pengaruh ukuran perusahaan terhadap jarak informasi tersebut mendorong pentingnya penerapan tata kelola yang baik. Perusahaan besar umumnya memiliki kemampuan untuk menerapkan sistem pengawasan internal yang lebih baik, sehingga mekanisme ini membantu

memastikan manajer bertindak sesuai dengan kepentingan pemegang saham dan dapat mendukung peningkatan nilai perusahaan.

Teori sinyal menjelaskan ukuran perusahaan bisa memberi gambaran kepada investor tentang seberapa kuat dan stabil perusahaan tersebut. Perusahaan yang besar dianggap lebih mampu menjalankan usahanya, memiliki banyak sumber daya, dan lebih siap menghadapi tantangan bisnis. Besarnya ukuran perusahaan dapat mencerminkan sebagai sinyal positif bagi investor bahwa perusahaan mempunyai prospek yang baik (Gz & Lisiantara, 2022). Hal ini membuat investor lebih percaya bahwa perusahaan besar punya peluang tumbuh lebih baik dan tidak terlalu berisiko. Ukuran yang besar juga mencerminkan posisi yang kuat di pasar serta kemudahan dalam memperoleh pendanaan, sehingga meningkatkan persepsi investor terhadap nilai perusahaan.

Gowanti & Meiranto (2023) menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, menunjukkan bahwa perusahaan yang lebih besar cenderung memiliki nilai yang lebih tinggi. Dewi & Ekadjaja (2020) juga mengonfirmasi bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Temuan ini menyimpulkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, semakin tinggi nilai perusahaannya di mata investor.

H3: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan