

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab II tinjauan pustaka dijelaskan secara detail mengenai landasan teori penelitian termasuk juga ruang lingkup variabel dalam penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, serta pengembangan hipotesis.

2.1 Landasan Teori

Landasan Teori menyajikan landasan konseptual yang menjadi dasar dalam memahami variabel-variabel penelitian. Pada bagian ini akan dibahas teori-teori, konsep, serta hasil penelitian terdahulu yang relevan sebagai acuan dalam menganalisis permasalahan.

2.1.1 Teori Agensi

Teori keagenan sebagaimana dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976) menjelaskan bahwa hubungan keagenan muncul melalui suatu kontrak di mana pihak *principal* memberikan mandat kepada *agent* untuk melaksanakan tugas tertentu, termasuk dalam pengambilan keputusan atas nama principal. Dalam konteks perusahaan, pemilik modal atau pemegang saham bertindak sebagai principal, sementara manajer bertindak sebagai agent yang diberi kewenangan untuk mengelola kegiatan operasional perusahaan. Perbedaan kepentingan dan ketidakseimbangan informasi antara *principal* dan *agent* dapat menimbulkan konflik keagenan, terutama apabila agent tidak bertindak sepenuhnya sesuai dengan kepentingan *principal*.

Hubungan keagenan ini secara nyata terwujud dalam struktur perusahaan melalui interaksi antara pemegang saham dan manajer Oktiara (2024) agent memiliki kewajiban untuk menjalankan amanah yang telah dipercayakan oleh principal secara bertanggung jawab dan transparan. Namun, karena sifat hubungan ini berbasis kontrak, potensi konflik kepentingan (*conflict of interest*) dapat muncul apabila manajer lebih mementingkan kepentingan pribadi dibandingkan kepentingan pemegang saham (Larasati *et al*, 2024). Dalam hal ini Manajer adalah bagian yang mengoperasikan segala aktivitas perusahaan sehari-hari mempunyai informasi internal yang lebih banyak dibandingkan dengan pemilik (pemangku saham).

Manajer mempunyai kewajiban guna menyalurkan sinyal terkait keadaan perusahaan secara langsung terhadap pemilik. Melewati pengungkapan informasi akuntansi seperti laporan keuangan adalah termasuk suatu bentuk sinyal yang diberikan oleh manajer perusahaan. Pada keadaan yang paling besar ketidakpastiannya laporan keuangan berperan penting sebagai informasi eksternal untuk para pengguna (Oktiara, 2024). Menurut Titani & Susilowati (2022), ada dua macam asimetris informasi, yaitu:

1. *Adverse selection*, adalah suatu kondisi dimana terkait keadaan dan prospek perusahaan yang mengetahui lebih banyak informasi tersebut adalah para manajer dan juga individu-individu dalam lainnya dibanding pihak luar (investor). Manajer tidak memaparkan hal-hal yang bisa berdampak pada pengambilan suatu keputusan para pemegang saham dan hanya menyampaikan informasi secukupnya.

2. *Moral hazard*, yaitu suatu kondisi dimana kegiatan yang dilakukan oleh seorang manajer tidak seluruhnya diketahui oleh pemegang saham maupun pemberi pinjaman, sehingga pelanggaran kontrak dan etika dapat dilakukan oleh manajer diluar pengetahuan pemegang saham.

Dalam penelitian ini, teori agensi berperan penting karena menggambarkan bagaimana konflik kepentingan dapat timbul saat manajer sebagai agen mempunyai informasi yang lebih banyak daripada pemilik atau investor, yang berperan sebagai prinsipal. Ketidakseimbangan informasi ini menciptakan risiko terjadinya *adverse selection* dan *moral hazard* (Al-faryan, 2024). Pada praktik penghindaran pajak, manajer mungkin mengambil keputusan yang bertujuan mengurangi beban pajak demi efisiensi jangka pendek, namun berisiko menurunkan kepercayaan pasar apabila dianggap terlalu agresif dan tidak etis. Begitu pula dalam aspek profitabilitas, likuiditas, dan ukuran perusahaan, manajer dapat menyajikan atau menyembunyikan informasi tertentu untuk mempertahankan citra kinerja perusahaan.

2.1.2 Penghindaran Pajak

Menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP), pajak merupakan kontribusi wajib yang dikenakan kepada orang pribadi atau badan berdasarkan undang-undang, bersifat memaksa, dan tidak memberikan imbalan secara langsung. Dana yang diperoleh dari pajak dimanfaatkan sebesar-besarnya untuk kepentingan negara dan kemakmuran masyarakat. Atas kesadarannya wajib pajak menjadi tanggung jawab memenuhi kewajiban perpajakannya belum sepenuhnya terpenuhi. Banyak

perlawanan-perlawanan terhadap pembayaran pajak Laury & Imelda (2023) menyatakan bahwa perlawanan terhadap pajak adalah hambatan-hambatan yang ada atau terbentuk dalam usaha pemungutan pajak. Perlawanan aktif adalah salah satu bentuk perlawanan dalam bentuk menghindar dari pembayaran yang ialah suatu upaya pengurangan secara legal pemanfaatan aturan-aturan di bidang perpajakan secara maksimal, sebagaimana pengecualian dan pemangkasan yang diperkenankan serta pemanfaatan bentuk-bentuk yang belum diatur dan kekurangan-kekurangan yang ada pada peraturan perpajakan yang berlaku.

Pengelolaan perusahaan selalu berusaha guna menghasilkan keuntungan yang sudah ditargetkan dengan penerapan pengelolaan pajak salah satunya melalui penghindaran pajak, adalah pengurangan jumlah pajak melalui cara yang tidak menyalahi peraturan perundang-undangan perpajakan. Penghindaran pajak merupakan salah satu bentuk strategi dari pengelolaan pajak dimana menurut Harventy (2016) adalah bentuk-bentuk strategi penyusunan pajak, yang secara ekonomis mengusahakan penghasilan yang maksimal setelah pajak (*after tax return*) guna didistribusikan kepada investor meskipun guna diinvestasikan kembali oleh perusahaan.

Menurut Yuliandana *et al* (2020) penghindaran pajak dilakukan melalui perencanaan pajak yang sah secara hukum untuk meminimalkan pajak terutang. Namun, Gurusinga & Michelle (2023) memperingatkan bahwa batas antara penghindaran pajak dan *tax evasion* (penggelapan pajak) bisa menjadi samar, terutama ketika perusahaan menyalahgunakan struktur hukum seperti *tax shelters* untuk menghindari pajak secara berlebihan. Berbeda dengan *tax evasion* yang

bersifat ilegal karena melibatkan pelanggaran hukum secara sengaja, Penghindaran Pajak merupakan tindakan pengambilan keuntungan saat kesempatan yang ada pada peraturan perpajakan guna mengurangi kewajiban pajak.

Faktor yang dapat mempengaruhi wajib pajak memiliki keberanian untuk melakukan penghindaran pajak menurut Qushoyyi & Khabib (2022) adalah sebagai berikut:

1. Kesempatan (*Opportunities*)

Sistem perpajakan Indonesia menganut mekanisme *self-assessment*, di mana wajib pajak diberikan wewenang penuh untuk menghitung, menyetor, dan melaporkan sendiri kewajiban perpajakannya. Kurangnya pengawasan langsung dari otoritas pajak menciptakan peluang bagi wajib pajak untuk melakukan penghindaran pajak tanpa terdeteksi secara langsung.

2. Lemahnya penegakan hukum (*Low Enforcement*)

Wajib pajak dapat memanfaatkan ketidakjelasan atau kelonggaran dalam interpretasi peraturan perpajakan untuk mengurangi beban pajak. Ketika penegakan hukum lemah, celah hukum (*loopholes*) menjadi semakin potensial untuk dimanfaatkan.

3. Pertimbangan Manfaat dan biaya (*Level of Penalty*)

Ketika potensi penghematan pajak lebih besar daripada risiko terkena sanksi, perusahaan cenderung memilih untuk melakukan penghindaran pajak sebagai bagian dari efisiensi biaya operasional.

4. Penyelesaian melalui Negosiasi (*Negotiated Settlements*)

Ketersediaan mekanisme penyelesaian sengketa perpajakan melalui negosiasi memberi keyakinan pada sebagian wajib pajak bahwa risiko dari penghindaran pajak dapat diminimalkan jika terjadi pemeriksaan atau perselisihan di kemudian hari.

Oktaviani *et al* (2023) mengemukakan bahwa praktik penghindaran pajak biasanya memiliki tiga karakteristik utama, yaitu adanya unsur pengaturan buatan (*artificial arrangement*), pemanfaatan celah hukum, serta kerahasiaan struktur transaksi yang digunakan. Oleh karena itu, perusahaan yang melakukan penghindaran pajak umumnya memiliki penasihat pajak profesional guna mengelola risiko dan mengoptimalkan manfaat perpajakan.

Secara konseptual, Penghindaran pajak merupakan fenomena rasional dalam kerangka teori agensi. Dalam hubungan keagenan antara manajer dan pemegang saham, manajer memiliki insentif untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan, termasuk melalui efisiensi pajak. Namun, strategi penghindaran pajak juga dapat menimbulkan konflik kepentingan apabila manajer lebih mengutamakan kepentingan pribadi, seperti memperoleh kompensasi lebih besar dari hasil penghematan pajak, dibandingkan dengan kepentingan jangka panjang pemegang saham. Hal ini dapat menimbulkan risiko keagenan, terutama jika tidak disertai dengan pengawasan yang memadai dari mekanisme tata kelola perusahaan.

Dengan demikian, penghindaran pajak dapat memengaruhi persepsi investor terhadap nilai perusahaan. Bila strategi tersebut dinilai sebagai bentuk efisiensi yang sah, maka investor dapat memberikan respons positif dalam bentuk

kenaikan harga saham, sehingga meningkatkan nilai perusahaan. Sebaliknya, apabila dianggap sebagai praktik manipulatif yang merugikan kepatuhan, maka akan menurunkan reputasi dan mengancam keberlanjutan perusahaan di masa depan.

2.1.3 Profitabilitas

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Salah satu indikator yang sering digunakan untuk mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan adalah rasio profitabilitas. Menurut Fitria & Kuraesin (2022), rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam suatu periode tertentu. Selain itu, rasio profitabilitas juga menggambarkan efisiensi pengelolaan perusahaan, yang tercermin dari pendapatan yang dihasilkan baik melalui aktivitas penjualan maupun investasi. Rasio ini juga berguna dalam menilai efektivitas manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan, yang tercermin dari tingkat laba yang dihasilkan atas aktivitas operasional dan investasi. Dengan demikian, rasio profitabilitas menjadi alat penting dalam menilai kinerja perusahaan secara keseluruhan. Perusahaan dengan profitabilitas tinggi umumnya memiliki daya saing yang lebih baik dan potensi pertumbuhan melalui ekspansi atau investasi lanjutan.

Profitabilitas menjadi komponen penting dalam laporan keuangan karena laba merupakan target utama dalam operasional perusahaan. Rasio ini memberikan gambaran mengenai efektivitas manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan. Penggunaannya tidak terbatas pada manajemen internal, tetapi juga relevan bagi investor dan kreditor dalam pengambilan keputusan. Bagi investor, laba menjadi

indikator utama dalam menilai prospek harga saham perusahaan. Sedangkan bagi kreditor, laba mencerminkan potensi arus kas operasional yang akan digunakan untuk pembayaran kewajiban bunga dan pelunasan pokok pinjaman.

Profitabilitas juga didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang berhubungan dengan aset, penjualan, maupun ekuitas, (Saddam *et al*, 2021). Hal ini mencerminkan seberapa besar laba bersih yang dapat dihasilkan perusahaan dari aktivitas operasionalnya Wulandari & Efendi (2022) menyatakan bahwa profitabilitas juga menunjukkan sejauh mana modal yang ditanamkan ke dalam aset mampu menghasilkan keuntungan bagi pemilik perusahaan. selaras dengan itu Hidayat & Khotimah (2022) menegaskan bahwa profitabilitas merefleksikan kemampuan entitas usaha dalam menciptakan laba.

Menurut Oktaviani *et al* (2023) Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dari aktivitas bisnisnya. Analisis terhadap profitabilitas bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas pelaksanaan kegiatan usaha dalam mencapai sasaran strategis, menyediakan informasi keuangan yang relevan dan tepat waktu, serta mendorong efisiensi dan perbaikan berkelanjutan. Oleh sebab itu, analisis profitabilitas sangat krusial bagi investor jangka panjang dalam proses pengambilan keputusan (Krisyadi & Angery, 2021). Profitabilitas juga menunjukkan sejauh mana perusahaan mampu memberikan imbal hasil (*return*) kepada pemilik modal (Winata & Apriliyanti, 2024).

Guna menilai kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dapat menggunakan rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan (Fitria & Kuraesin,

2022). Menurut Hidayat & Khotimah (2022) Rasio profitabilitas adalah alat ukur untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari kegiatan bisnis utamanya. Berdasarkan teori dan pandangan yang telah dijelaskan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa profitabilitas mencerminkan nilai tambah ekonomis yang diperoleh dari penggunaan modal usaha, baik secara keseluruhan maupun sebagian, di mana seluruh nilai ekonomis tersebut sepenuhnya menjadi milik perusahaan.

2.1.4 Likuiditas

Likuiditas merupakan indikator penting yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya secara tepat waktu dengan menggunakan aset lancar yang dimiliki. Menurut Pramana & Fadhillah (2022) likuiditas merepresentasikan sejauh mana perusahaan mampu melunasi kewajiban jangka pendek tepat waktu. Menurut Purba *et al* (2025), likuiditas juga mengacu pada seberapa cepat suatu aset dapat dikonversi menjadi kas tanpa mengalami penurunan nilai. Ketersediaan dana dan akses pembiayaan yang memadai sangat menentukan tingkat risiko serta keberlangsungan operasional perusahaan.

Secara umum, Likuiditas menunjukkan kapasitas perusahaan untuk melunasi kewajiban jangka pendek. Menurut Nurmansyah *et al* (2023) menyebutnya sebagai kesanggupan perusahaan dalam memenuhi kewajiban ketika ditagih. Sedangkan Alifian & Susilo (2024) menegaskan bahwa rasio likuiditas mencerminkan kemampuan entitas dalam memenuhi utang jangka pendek. Selain itu, Gurusinga & Michelle (2023) serta Helen & Haninun (2024) mengartikan

likuiditas sebagai ketersediaan dana untuk memenuhi kebutuhan kas jangka pendek.

Permasalahan likuiditas menjadi aspek kritis dalam menjaga stabilitas keuangan dan reputasi perusahaan. Ketika perusahaan gagal menyediakan kas untuk melunasi utang yang jatuh tempo, kondisi ini dapat memaksa manajemen melakukan penjualan aset secara mendesak yang berdampak pada potensi kerugian atau bahkan kebangkrutan (Krisyadi & Angery, 2021). Penundaan konversi aset menjadi kas, seperti melalui penagihan piutang, penjualan surat berharga, atau persediaan, berisiko menurunkan kepercayaan kreditor dan mitra bisnis (Winata & Apriliyanti, 2024).

Jika berlanjut, ketidakmampuan likuid ini dapat menimbulkan krisis kepercayaan dari konsumen dan pemangku kepentingan lain. Kepercayaan tersebut merupakan modal penting dalam pencapaian tujuan perusahaan. Untuk menganalisis aspek ini, rasio keuangan digunakan sebagai alat evaluasi atas kinerja dan stabilitas perusahaan, dengan perbandingan antar periode yang memberikan gambaran menyeluruh mengenai situasi keuangan (Utami & Widati, 2022).

2.1.5 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan indikator yang mencerminkan besar kecilnya suatu entitas bisnis, baik dari sisi operasional maupun finansial. Pramana & Fadhillah (2022) menyatakan bahwa ukuran perusahaan dapat dilihat dari nilai penjualan, ekuitas, maupun total aktiva. Sementara itu, Menurut Purba *et al* (2025) ukuran perusahaan menjadi salah satu faktor yang memengaruhi struktur keuangan karena menunjukkan kapasitas perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya.

Penilaian terhadap ukuran perusahaan dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan, seperti total aset, jumlah tenaga kerja, total pendapatan, hingga kapitalisasi pasar. Ukuran ini penting karena perusahaan yang lebih besar umumnya memiliki sumber daya yang lebih luas, tingkat efisiensi yang lebih tinggi, serta akses pendanaan eksternal yang lebih mudah. Perusahaan besar juga dinilai lebih mampu menghadapi ketidakpastian pasar dan memiliki keunggulan dalam skala ekonomi.

Dalam konteks penelitian kuantitatif, ukuran perusahaan sering kali dihitung menggunakan logaritma natural dari total aset. Pendekatan ini digunakan untuk menormalisasi data karena nilai aset biasanya sangat besar dan memiliki distribusi yang tidak merata (Dewantari *et al*, 2019). Dengan demikian, log total aset membantu menyamakan skala antar variabel dalam model regresi.

Perusahaan dengan ukuran besar cenderung memiliki reputasi yang lebih kuat, peluang memperoleh pinjaman yang lebih tinggi, serta potensi pertumbuhan dan pengembalian saham yang lebih menarik. Hal ini menjadikan *firm size* sebagai salah satu faktor penting yang diperhatikan investor dalam pengambilan keputusan investasi.

2.1.6 Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan mencerminkan persepsi pasar terhadap kinerja, prospek, dan tata kelola perusahaan secara keseluruhan. Nilai ini menjadi indikator penting bagi investor dalam menilai efektivitas manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan pemegang saham (Purba *et al*,

2025). Semakin tinggi nilai perusahaan, maka semakin besar pula imbal hasil yang diharapkan oleh pemegang saham melalui *capital gain* maupun dividen.

Dalam konteks teori agensi, nilai perusahaan dipengaruhi oleh hubungan antara pemilik (prinsipal) dan manajer (agen). Teori ini menjelaskan adanya potensi konflik kepentingan ketika manajer tidak selalu bertindak sejalan dengan kepentingan pemilik modal. Oleh karena itu, nilai perusahaan menjadi tolak ukur utama bagi pemilik untuk mengevaluasi kinerja agen dalam mengelola perusahaan. Ketika manajer mampu meningkatkan nilai perusahaan, berarti mereka telah bertindak sesuai dengan tujuan pemilik modal, yaitu memaksimalkan kekayaan perusahaan.

Dalam konteks penelitian ini, nilai perusahaan merujuk pada nilai pasar (*market value*), yaitu nilai yang diberikan investor melalui mekanisme perdagangan saham di bursa efek. Salah satu indikator umum yang digunakan untuk mengukur nilai pasar adalah rasio *Price to Book Value* (PBV), yang mencerminkan seberapa besar pasar menilai perusahaan dibandingkan dengan nilai bukunya (Dewantari *et al*, 2019).

Nilai perusahaan juga dapat dipengaruhi oleh strategi manajemen dalam mengelola informasi pasar. Dalam beberapa kasus, perusahaan melakukan kebijakan seperti *stock split* untuk menurunkan harga saham agar lebih menarik bagi investor ritel tanpa mengubah nilai ekonomi perusahaan secara riil (Alifian & Susilo, 2024). Namun, harga saham yang terlalu rendah dapat menimbulkan persepsi negatif terhadap prospek bisnis dan kredibilitas perusahaan. Oleh karena itu, menjaga harga saham dalam kisaran yang wajar menjadi bagian dari upaya

manajemen dalam mengelola reputasi dan menarik minat investor, sehingga turut memengaruhi peningkatan nilai perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berfungsi sebagai acuan untuk melihat relevansi, kesenjangan, dan kontribusi yang akan diberikan oleh penelitian ini. Berbagai studi sebelumnya telah membahas hubungan antara variabel-variabel dalam penelitian. Adapun tabel dalam penelitian terdahulu, yaitu:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1	Puspasari & Aris (2024)	<i>Effect Of Tax Avoidance, Profitability, Liquidity And Company Size On The Value Of The Company (Empirical Study On Property And Real Estate Sector Companies Listed On The Indonesia Stock Exchange In 2020-2023</i>	Variabel Independen : 1. Penghindaran pajak 2. Profitabilitas 3. Likuiditas 4. Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa penghindaran pajak, profitabilitas, dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan, sementara likuiditas tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.
2	Winata & Apriliyanti (2024)	Pengaruh Penghindaran Pajak, Profitabilitas, Likuiditas, dan Terhadap Nilai Perusahaan Pada	Variabel Independen : 1. Penghindaran pajak 2. Profitabilitas 3. Likuiditas	Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai perusahaan dipengaruhi secara signifikan oleh profitabilitas dan ukuran perusahaan. Sebaliknya,

		Perusahaan Energi Subsektor Batubara yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Periode 2019 – 2023	Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	penghindaran pajak dan likuiditas memiliki pengaruh yang lemah terhadap nilai perusahaan. Secara keseluruhan, keempat faktor tersebut tetap berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.
3	Helen & Haninun (2024)	<i>The Effect of Profitability, Leverage, and Liquidity on Tax Avoidance</i>	Variabel Independen : 1. Profitabilitas 2. <i>Leverage</i> 3. Likuiditas Variabel Dependen : Penghindaran Pajak	Penelitian ini menggunakan sampel bank yang terdaftar di BEI (2018-2022) dengan analisis linier berganda. Hasilnya, secara parsial profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak, sedangkan leverage dan likuiditas tidak. Namun, secara simultan ketiga faktor tersebut berpengaruh pada penghindaran pajak.
4	Susilowati et al (2024)	<i>Maximizing Firm Value: Analyzing Profitability and Leverage with Tax Avoidance Interventions</i>	Variabel Independen : 1. Profitabilitas 2. <i>Leverage</i> Variabel Dependen : Nilai Perusahaan Variabel Intervening : Penghindran pajak	Hasil penelitian mengungkapkan bahwa profitabilitas dan leverage tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak maupun profitabilitas itu sendiri. Leverage terbukti berpengaruh pada nilai perusahaan, sementara Penghindaran Pajak tidak berperan sebagai mediator antara profitabilitas dan leverage dengan

				nilai perusahaan. Penghindaran Pajak tidak memediasi pengaruh leverage terhadap nilai perusahaan karena tingkat leverage yang tinggi berarti perusahaan menerima dana yang lebih besar dari kreditur, sehingga investor menjadi lebih waspada saat berinvestasi pada perusahaan dengan rasio leverage yang tinggi. Penelitian ini mengimplikasikan bahwa untuk memaksimalkan nilai perusahaan belum tentu perusahaan harus melakukan skema Penghindaran Pajak karena dengan meningkatnya laba akan memberikan sinyal kepada investor bahwa perusahaan telah dikelola secara efektif dan pada akhirnya akan memaksimalkan nilai perusahaan.
5	Oktaviani <i>et al</i> (2023)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan <i>Capital Intensity</i> Terhadap Nilai Perusahaan Melalui <i>Tax Avoidance</i> Sebagai	Variabel Independen : 1. Ukuran Perusahaan 2. Profitabilitas 3. <i>Capital Intensity</i> Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Kesimpulan dari penelitian ini menyatakan bahwa ukuran perusahaan dan profitabilitas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan di sektor otomotif Bursa Efek Indonesia, tetapi

		Variabel <i>Intervening</i>	Variabel Intervening : Penghindaran pajak	penghindaran pajak terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan tersebut.
6	Bernando & Oktavio (2023)	<i>Tax Avoidance with profit management as a moderating variable; influence of profitability, leverage, company size, and related party transactions</i>	Variabel Independen : 1. Profitabilitas 2. <i>Leverage</i> 3. Ukuran Perusahaan 4. Transaksi Pihak Terkait Variabel Dependen : Penghindaran Pajak Variabel Moderasi : Manajemen Laba	Hasil analisis memperlihatkan bahwa Transaksi Pihak Terkait memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Penghindaran Pajak, sedangkan Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak. Selain itu, Manajemen Laba berperan sebagai variabel moderasi yang mampu memoderasi hubungan antara Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, serta Transaksi Pihak Terkait dengan Penghindaran Pajak.
7	Gurusinga & Michelle (2023)	<i>The Influence of Profitability, Liquidity and Penghindaran Pajak on Firm Value (Case Study in Stock Exchange Mining Sector Companies</i>	Variabel Independen : 1. Profitabilitas 2. Likuiditas 3. Penghindaran Pajak Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki nilai thitung (3,003) > ttabel (1,995) dengan tingkat signifikan 0,004 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif

		<i>Indonesia Period 2019 - 2021)</i>		dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Likuiditas mempunyai nilai -thitung (-2,023) < -ttabel (1,995) dengan tingkat signifikan 0,047 < 0,05 Likuiditas memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Penghindaran Pajak memiliki nilai -thitung (-0,327) > -ttabel (-1,995) dengan tingkat signifikan 0,745 > 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa Penghindaran Pajak berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Profitabilitas, Likuiditas, dan Penghindaran Pajak memiliki nilai Fhitung (4,435) < Ftabel (3,13) dengan signifikansi 0,007 > 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa secara simultan variabel Profitabilitas, Likuiditas dan Penghindaran Pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Nilai Perusahaan.
8	Maduma & Naibaho (2022)	Pengaruh <i>Tax Avoidance</i> , <i>Leverage</i> , dan	Variabel Independen :	Hasil penelitian mengindikasikan bahwa penghindaran

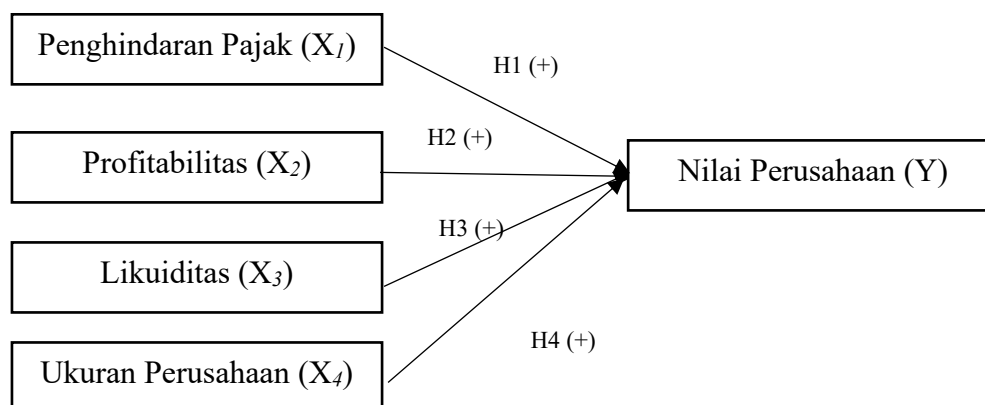
		Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kebijakan Dividen Sebagai Variabel Moderasi	1. Penghindaran Pajak 2. Leverage 3. Profitabilitas Variabel Dependen : Nilai Perusahaan Variabel Moderasi : Kebijakan Dividen	pajak dan profitabilitas memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, sedangkan leverage menunjukkan hubungan negatif yang signifikan. Selain itu, kebijakan dividen berperan dalam melemahkan pengaruh penghindaran pajak, leverage, dan struktur modal terhadap nilai perusahaan.
9	Fikriyah & Suwarti (2022)	Pengaruh <i>Tax Avoidance</i> , <i>Leverage</i> dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : 1. Penghindaran 2. <i>Leverage</i> 3. Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda, dan hasil yang diperoleh mengindikasikan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Sementara itu, penghindaran pajak dan <i>leverage</i> tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan
10	Qushoyyi & Khabib (2022)	Pengaruh Penghindaran Pajak, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan <i>Asean</i>	Variabel Independen : 1. Penghindaran Pajak 2. Ukuran Perusahaan 3. Profitabilitas	Berdasarkan hasil penelitian, variabel Penghindaran Pajak dan ukuran perusahaan menunjukkan pengaruh signifikan terhadap nilai

		<i>Corporate Governance Scorecard</i> Sebagai Variabel Moderasi	Variabel Dependen : Nilai Perusahaan Variabel Moderasi : <i>ASEAN Corporate Governance Scorecard</i>	perusahaan. Sebaliknya, profitabilitas terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Selain itu, <i>ASEAN Corporate Governance Scorecard</i> tidak mampu memoderasi hubungan antara Penghindaran Pajak maupun ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Namun, moderasi oleh <i>ASEAN Corporate Governance Scorecard</i> terbukti efektif dalam memperkuat hubungan antara profitabilitas dan nilai perusahaan
11	Utami & Widati (2022)	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas dan Kepemilikan Manajerial terhadap Nilai Perusahaan	Variabel Independen : 1. Profitabilitas 2. Likuiditas 3. Kepemilikan Manajerial Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	Bedasarkan Hasil Penelitian, likuiditas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, sementara kepemilikan manajerial berpengaruh positif dan signifikan. Namun, profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.
12	Krisyadi & Angery (2021)	Analisis Pengaruh Penghindaran Pajak, Likuiditas,	Variabel Independen : 1. Penghindaran Pajak 2. Likuiditas	Perusahaan memberikan pengaruh positif yang relevan terhadap nilai perusahaan, sementara likuiditas

		dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan	3. Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : Nilai Perusahaan	dan leverage menunjukkan pengaruh negatif yang signifikan. Di sisi lain, jenis industri tidak memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan.
--	--	---	---	--

2.3 Kerangka Pemikiran

Variabel terikat yang digunakan dalam penelitian ini berupa nilai perusahaan. Sementara itu, penelitian ini menggunakan variabel bebas berupa Penghindaran Pajak, Profitabilitas, Likuiditas dan Ukuran Perusahaan. Berdasarkan landasan teori, penelitian – penelitian terdahulu, dan variabel diatas, studi ini memiliki kerangka pemikiran sebagaimana yang digambarkan pada gambar 2.1.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

Nilai perusahaan mencerminkan pandangan investor terhadap keberhasilan perusahaan dalam mengelola sumber dayanya, yang terlihat dari harga saham perusahaan (Utami & Widati, 2022). Semakin tinggi harga saham, maka semakin tinggi pula nilai perusahaan, dan sebaliknya. Dalam penelitian ini, faktor-faktor yang memengaruhi nilai perusahaan mencakup penghindaran pajak, profitabilitas, likuiditas, serta ukuran perusahaan.

Penghindaran pajak dapat memberikan dampak positif terhadap nilai perusahaan karena mampu meningkatkan efisiensi pajak dan memperbesar laba setelah pajak, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya tarik investor terhadap perusahaan. Dengan demikian, praktik penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dapat berkontribusi pada peningkatan nilai perusahaan. Sebaliknya, meningkatnya profitabilitas memperkuat prospek, laba, dan efisiensi operasional perusahaan. Menurut Laurenty & Imelda (2023) Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dan menjadi daya tarik bagi investor yang mengharapkan keuntungan. Menurut Oktaviani *et al* (2023) Investor memandang perusahaan dengan likuiditas tinggi dan kemampuan memenuhi kewajiban tepat waktu sebagai perusahaan yang kuat dan sukses. Menurut Winata & Apriliyanti (2024) Tingkat likuiditas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam kondisi keuangan yang stabil, karena risiko gagal bayar kewajiban sangat rendah. Likuiditas yang baik mencerminkan kemampuan perusahaan untuk dengan cepat mengonversi aset menjadi kas guna melunasi utang, yang pada akhirnya memperlihatkan kekuatan nilai perusahaan dan memberikan sinyal positif bagi para investor. Menurut Fikriyah & Suwarti (2022) ukuran perusahaan dapat meningkatkan nilainya melalui keputusan pendanaan yang cerdas. Seiring dengan perluasan perusahaan, perusahaan yang lebih besar merasa lebih mudah untuk menanamkan kepercayaan pada investor, sehingga memudahkan akses ke dukungan finansial. Menurut Winata & Apriliyanti (2024) Ukuran perusahaan ditentukan oleh aset, dan dapat diukur berdasarkan aset, pendapatan, serta modal yang dimilikinya.

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan landasan teori dan hasil penelitian terdahulu, maka hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

2.4.1 Pengaruh Penghindaran Pajak pada Nilai Perusahaan

Salah satu strategi yang umum digunakan perusahaan dalam mengelola beban pajak adalah penghindaran pajak. Penghindaran pajak merupakan upaya yang dilakukan perusahaan untuk meminimalkan kewajiban pajaknya melalui cara-cara yang legal, namun sering kali tidak sesuai dengan substansi dan tujuan utama dari regulasi perpajakan (*the intention of the parliament*) (Laurenty & Imelda, 2023).

Dalam konteks teori agensi, hubungan antara pemilik perusahaan (*principal*) dan manajer (*agent*) menciptakan potensi konflik kepentingan karena manajer memiliki akses lebih besar terhadap informasi internal perusahaan. Salah satu bentuk konflik ini dapat tercermin dalam keputusan manajemen untuk melakukan penghindaran pajak. Teori agensi menjelaskan bahwa manajer sebagai agen akan berusaha mengoptimalkan kepentingan pribadinya, tetapi jika sistem insentif dan pengawasan yang tepat diterapkan, maka agen akan terdorong untuk bertindak sesuai kepentingan *principal*, yaitu meningkatkan nilai perusahaan.

Penghindaran pajak apabila dilakukan secara efisien dan dalam batas legal, dapat meningkatkan arus kas perusahaan dengan mengurangi kewajiban pajak. Arus kas yang meningkat dapat dimanfaatkan untuk ekspansi usaha, investasi, atau distribusi dividen, yang pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan.

Bedasarkan teori agensi dan didukung oleh hasil penelitian sebelumnya Risna & Haryono (2023) yang menyatakan Penghindaran pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan karena praktik ini memungkinkan perusahaan mengurangi beban pajak secara legal, sehingga menghasilkan arus kas yang lebih besar. Arus kas yang meningkat dapat digunakan untuk berbagai tujuan strategis seperti ekspansi usaha, peningkatan efisiensi operasional, dan peningkatan nilai bagi pemegang saham, misalnya melalui dividen atau reinvestasi. Dengan tingkat *cash effective tax rate* (CETR) yang rendah, perusahaan membayar pajak dalam jumlah lebih kecil dibandingkan laba sebelum pajak yang dihasilkan. Strategi ini mencerminkan adanya praktik penghindaran pajak yang masih berada dalam koridor legal, sehingga mampu mengoptimalkan arus kas perusahaan untuk dialokasikan pada aktivitas yang lebih produktif seperti investasi, ekspansi, maupun pembagian dividen. Dengan demikian, penghindaran pajak yang efektif dapat meningkatkan kinerja keuangan dan pada akhirnya berdampak pada peningkatan nilai perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Harventy (2016) menunjukkan bahwa Penghindaran Pajak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan nilai perusahaan. Hasil serupa juga dikemukakan oleh Yuliandana *et al* (2020) yang menemukan bahwa perusahaan dengan tingkat CETR yang lebih rendah cenderung memiliki nilai perusahaan yang lebih tinggi. Bernando & Oktavio (2023) menegaskan bahwa penghindaran pajak dapat menjadi strategi efisiensi yang meningkatkan kesejahteraan pemegang saham. Sementara itu, Qushoyyi & Khabib (2022) menjelaskan bahwa praktik Penghindaran pajak yang terukur dan hati-hati dapat

meningkatkan nilai perusahaan tanpa menimbulkan risiko reputasi atau sanksi hukum yang signifikan. Menurut penjabaran sebelumnya, diperoleh hipotesis pertama, yaitu :

H₁: Penghindaran Pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan

2.4.2 Pengaruh Profitabilitas pada Nilai Perusahaan

Profitabilitas berfungsi sebagai indikator utama untuk mengevaluasi kinerja keuangan suatu perusahaan, terutama dalam hal kemampuan menghasilkan laba bersih dari aset yang dimiliki. Salah satu indikator yang umum digunakan adalah *Return on Assets* (ROA), yang mencerminkan efisiensi manajemen dalam mengelola aset perusahaan untuk menciptakan laba (Helen & Haninun, 2024). Semakin tinggi nilai ROA, semakin besar laba yang dihasilkan perusahaan, yang menjadi pertanda positif bagi kondisi keuangannya. Namun demikian, peningkatan laba juga dapat meningkatkan beban pajak yang harus dibayar, mengingat sistem perpajakan yang progresif.

Perusahaan dengan profitabilitas tinggi umumnya dianggap lebih menarik oleh investor karena kemampuannya menghasilkan laba secara konsisten, yang pada gilirannya meningkatkan kepercayaan pasar terhadap kinerja perusahaan. Tingginya tingkat profitabilitas juga mencerminkan efisiensi dalam operasional serta kemampuan optimal dalam pemanfaatan aset untuk menghasilkan pendapatan, yang berkontribusi terhadap peningkatan nilai perusahaan. Profitabilitas yang kuat memberikan sinyal positif bagi investor mengenai prospek pertumbuhan perusahaan ke depan, sehingga berpotensi mendorong kenaikan harga saham. Selain itu, laba yang besar memberi perusahaan fleksibilitas untuk

membagikan dividen, melakukan investasi ulang, dan memperkuat struktur permodalan—semua faktor ini turut mendukung peningkatan nilai perusahaan.

Dalam perspektif teori agensi, profitabilitas yang tinggi dapat meminimalkan konflik kepentingan antara manajemen (agen) dan pemegang saham (prinsipal), karena manajemen dianggap telah menjalankan fungsi pengelolaan aset secara efektif untuk menghasilkan keuntungan. Tingkat profitabilitas yang baik juga mengurangi potensi penggunaan dana secara tidak efisien, sehingga menurunkan biaya agensi dan meningkatkan kepercayaan investor terhadap manajemen perusahaan.

Penelitian Winata & Apriliyanti (2024) mendukung hipotesis ini dengan menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan melalui peningkatan kepercayaan investor. Maduma & Naibaho (2022) juga mengungkapkan bahwa peningkatan profitabilitas berkorelasi positif dengan kenaikan harga saham, yang mencerminkan meningkatnya nilai pasar perusahaan, Oktaviani *et al* (2023) menyatakan bahwa profitabilitas menjadi salah satu faktor kunci yang memengaruhi persepsi pasar dan secara langsung meningkatkan nilai perusahaan. Menurut penjabaran diatas, diperoleh hipotesis kedua, yaitu :

H2: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan

2.4.3 Pengaruh Likuiditas pada Nilai Perusahaan

Likuiditas berperan penting dalam mencerminkan kemampuan keuangan jangka pendek perusahaan, khususnya dalam memenuhi kewajiban utang jangka pendek secara tepat waktu (Alifian & Susilo, 2024). Perusahaan dengan likuiditas yang memadai biasanya dianggap lebih stabil dan sehat secara finansial, sehingga

meningkatkan kepercayaan investor dan memperkuat persepsi positif terhadap nilai perusahaan.

Dalam perspektif teori agensi, hubungan antara manajer (agen) dan pemilik modal (prinsipal) sering kali dipengaruhi oleh asimetri informasi, di mana manajer memiliki informasi yang lebih mendalam terkait kondisi keuangan perusahaan. Tingginya tingkat likuiditas dapat menjadi indikator positif bagi pihak prinsipal, karena menandakan bahwa manajemen mampu mengelola aset lancar serta kewajiban jangka pendek secara efektif. Kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban tepat waktu tanpa ketergantungan pada sumber pembiayaan eksternal yang berisiko menunjukkan bahwa manajemen menjalankan fungsi keuangannya secara cermat dan bertanggung jawab. Situasi ini turut mengurangi potensi konflik antara manajer (agen) dan pemilik (prinsipal), meningkatkan kepercayaan investor, serta memperkuat pandangan pasar terhadap nilai perusahaan. Oleh karena itu, likuiditas yang sehat tidak hanya mencerminkan kestabilan keuangan jangka pendek, tetapi juga memberikan pengaruh positif terhadap nilai perusahaan karena mencerminkan kemampuan manajemen dalam menjaga kondisi keuangan yang solid.

Hal ini sejalan dengan temuan penelitian Utami & Widati (2022) yang menunjukkan bahwa Likuiditas memiliki pengaruh signifikan dalam mendorong peningkatan nilai perusahaan. Hasil serupa juga dikemukakan oleh Andriyanti & Khuzaini (2023) yang menyatakan bahwa Perusahaan yang memiliki tingkat likuiditas yang cukup umumnya lebih dipercaya oleh pasar dan mendapatkan persepsi positif dari para investor. Fridatien & Romadon (2024) menemukan bahwa

pengelolaan likuiditas yang efektif menjadi salah satu faktor penentu yang memengaruhi harga saham sebagai indikator nilai perusahaan. Sementara itu, Pramana & Fadhillah (2022) mengonfirmasi bahwa likuiditas yang kuat memperkuat struktur keuangan perusahaan dan berdampak positif pada persepsi investor terhadap nilai perusahaan. Menurut penjabaran diatas, diperoleh hipotesis ketiga, yaitu :

H3: Likuiditas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan

2.4.4 Pengaruh Ukuran Perusahaan pada Nilai Perusahaan

Ukuran perusahaan mencerminkan skala dan kapasitas operasional suatu entitas bisnis, yang dalam banyak kasus diukur melalui total asset kepemilikan yang dimiliki (Krisyadi & Angery, 2021). Semakin besar ukuran perusahaan, semakin luas pula cakupan usahanya, baik dari sisi pengembangan internal, kapasitas produksi, jaringan distribusi, maupun kemampuannya dalam menanggung risiko. Perusahaan berskala besar juga umumnya memiliki sumber daya yang lebih lengkap dan akses yang lebih mudah terhadap pendanaan eksternal.

Skala perusahaan yang besar sering kali menjadi daya tarik bagi investor karena dianggap lebih stabil, memiliki prospek pertumbuhan yang lebih pasti, serta mampu menjamin keberlanjutan usaha jangka panjang. Perusahaan yang memiliki aset besar umumnya memiliki kapasitas produksi lebih tinggi, penjualan pasar yang lebih luas, serta akses pendanaan yang lebih mudah dibandingkan perusahaan kecil. Kondisi ini dapat meningkatkan kepercayaan investor, mendorong minat investasi, menaikkan harga saham, dan pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan.

Menurut pandangan teori agensi, perusahaan dengan skala yang lebih besar cenderung memiliki struktur organisasi dan sistem pengelolaan yang lebih rumit, sehingga risiko terjadinya konflik kepentingan antara pemilik (prinsipal) dan manajer (agen) juga menjadi lebih tinggi. Namun, perusahaan besar biasanya lebih mendapat pengawasan publik, regulator, dan analis pasar, serta memiliki sistem pengendalian internal yang lebih ketat. Tekanan pengawasan eksternal ini mendorong manajer untuk bertindak sesuai dengan kepentingan pemilik modal, menjaga reputasi, dan mengoptimalkan nilai perusahaan di mata investor. Dengan demikian, ukuran perusahaan dapat berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, karena mencerminkan kekuatan operasional, kemampuan bertahan dalam persaingan, serta tata kelola yang lebih baik sehingga memberikan keyakinan lebih besar bagi investor dan pemangku kepentingan lainnya.

Fikriyah & Suwarti (2022) menampilkan bahwa ukuran perusahaan yang lebih besar secara signifikan meningkatkan nilai perusahaan. Rahmadita & Amri (2024) juga menemukan bahwa skala perusahaan memengaruhi kepercayaan investor, yang berdampak pada peningkatan nilai pasar. Menurut Alifian & Susilo (2024) perusahaan besar cenderung lebih menarik bagi investor institusional, sehingga memperkuat kapitalisasi pasar. Penelitian oleh Dewantari *et al* (2019) serta Nurmansyah *et al* (2023) pun konsisten menyatakan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, semakin tinggi nilai perusahaan karena dukungan sumber daya dan reputasi yang lebih kuat. Menurut penjabaran diatas, diperoleh hipotesis keempat, yaitu :

H4: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan