

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada UU No. 28 Tahun 2007, pajak diartikan sebagai suatu kontribusi yang bersifat wajib dan memaksa kepada tiap wajib pajak, baik orang pribadi maupun badan, yang nantinya akan diberikan kepada negara dan digunakan untuk kemakmuran rakyat (Resmi, 2019). Pandemi *Coronavirus Disease* (COVID-19) menyebabkan penerimaan perpajakan negara tercatat negatif pada tahun 2020. Indonesia sendiri tercatat mendapatkan kerugian sebesar US\$4,78 miliar akibat penerimaan atas pajak badan (Zuhaida, 2022). Selama adanya pandemi COVID-19, pemerintah Republik Indonesia akhirnya membuat peraturan yang memberikan keringanan pajak bagi wajib pajak terdampak. Peraturan tersebut diantaranya yaitu PMK No. 86/PMK/03/2020 tentang Pembebasan PPh Final, Pengganti UU No. 1 Tahun 2020 Pasal 5 Ayat 1 tentang Penurunan Tarif PPh Badan, dan PMK 23 Tahun 2020 tentang Pembebasan PPh 22 atas Impor dan Pengurangan Angsuran PPh 25. Dalam situs *Tax Justice Network*, terdapat pernyataan bahwa Indonesia mengalami kerugian sebesar Rp69 triliun atau sekitar 4,39% akibat terjadinya penghindaran pajak pada tahun 2020 (Barid & Wulandari, 2021).

Badan Pusat Statistik dan Kementerian Keuangan pada tahun 2020 membuat target penerimaan pajak sebesar Rp1.404,5 triliun, namun pada realitanya, penerimaan pajak saat itu hanya mencapai Rp1.285,2 triliun atau sekitar 91,51% dari total target yang ditetapkan. Hal ini diduga kuat karena adanya insentif pajak

dan diterapkannya aturan *work from home* yang mematikan hampir seluruh sektor kegiatan usaha. Maka dari itu, setelah pandemi COVID-19 mulai dapat diatasi, pemerintah akhirnya mencabut insentif pajak dan mulai menerapkan sistem *hybrid* yang mengizinkan masyarakat untuk melakukan aktivitas sosial kembali, meskipun dengan pembatasan dan penerapan protokol kesehatan, sehingga sektor usaha mulai beroperasi kembali. Pada tahun 2021, tercatat penerimaan perpajakan mencapai 125,88% atau sekitar Rp1.547,8 triliun, dan melampaui target yang ditetapkan saat itu, yaitu Rp1.229,6 triliun. Lalu pada tahun 2022, pemerintah menerapkan aturan *new normal* yang mengizinkan untuk dilakukannya seluruh aktivitas tatap muka dan menargetkan penerimaan pajak sebesar Rp1.485,0 triliun. Namun, realisasi penerimaan pajak tercatat mencapai Rp1.716,8 triliun atau meningkat sebesar 115,61% dari target saat itu.

Tabel 1.1
Target dan Realisasi Penerimaan Pajak (Triliun Rupiah)

Tahun	Target Penerimaan Pajak	Realisasi Penerimaan Pajak	%
2020	1.404,5	1.285,2	91,51%
2021	1.229,6	1.547,8	125,88%
2022	1.485,0	1.716,8	115,61%

Sumber: BPS & Kemenkeu (2023)

Krisis ekonomi yang dialami oleh tiap perusahaan selama masa pandemi dinilai dapat membuat perusahaan bertindak agresif atas pajaknya, atau biasa dikenal dengan agresivitas pajak (Lestari, Pratomo, & Assalam, 2019). Menurut Ramadhani, *et al.*, (2022), berbeda dengan pengertian dari penghindaran pajak, agresivitas pajak lebih dianggap sebagai suatu tindakan yang dapat memanipulasi penghasilan kena pajak suatu wajib pajak, dengan cara melakukan *tax planning*.

Goh & Erika (2022) menjelaskan bahwa wajib pajak terkadang melakukan perlawanan secara pasif maupun aktif terhadap pajaknya. Perlawanan pasif ini dapat dilakukan cara mempersulit dilakukannya pemungutan pajak, seperti banyaknya wajib pajak yang melakukan penghindaran pajak dengan sistem *self-assessment* karena harus menghitung dan membayar pajaknya sendiri. Sedangkan perlawanan aktif ini dapat dilakukan dengan cara legal melalui penghindaran pajak (*tax avoidance*) maupun secara ilegal melalui penggelapan pajak (*tax evasion*). Agresivitas pajak dianggap merupakan upaya yang condong mengarah kepada penghindaran dan penggelapan pajak, seperti wajib pajak yang menahan diri untuk mengonsumsi barang yang dapat dikenakan pajak, memindahkan pusat lokasi usaha ke tempat yang dikenakan tarif pajak rendah, atau melakukan manipulasi atas laporan keuangan perusahaan dengan menekan jumlah biaya yang harus dikeluarkan dengan besaran laba yang didapat.

Perbedaan persepsi terkait agresivitas pajak juga membuat Dewan Standar Etik Internasional untuk Akuntan (IESBA) memasukkan agresivitas pajak ke dalam kategori *grey zone*, yaitu suatu zona yang berada di antara tindakan legal dan ilegal (IESBA, 2022). Hal ini dikarenakan terkadang agresivitas pajak merupakan suatu tindakan yang legal secara hukum, namun dapat membawa wajib pajak ke dalam arus ilegal apabila terlalu agresif. Untuk itu, *United Nations Office on Drugs and Crime* (UNODC) menggolongkan beberapa tindakan yang termasuk ke dalam agresivitas pajak, seperti memanfaatkan hukum untuk melakukan manipulasi *transfer pricing* maupun *tax treaty shopping*, menghindari pajak repatriasi, memindahkan pusat usaha ke negara *tax haven*, melakukan suatu perhitungan ilegal

untuk mengurangi laba atau menambah beban yang tidak kena pajak (UNODC Research, 2020). Agresivitas pajak yang melampaui batas legal dapat menimbulkan denda pajak yang sangat tinggi atau menurunkan reputasi dan integritas perusahaan. Maka dari itu, tindakan yang agresif atas pajaknya cenderung lebih mendekati kegiatan yang ilegal (Martinez & Motta, 2020).

Pandemi COVID-19 mendorong pertumbuhan ekonomi digital pada sub sektor Media & Jasa TI akibat terbatasnya mobilitas masyarakat saat itu. Tercatat terjadi lonjakan pada penggunaan aplikasi media sosial selama pandemi berlangsung, mulai dari *video streaming*, *game online*, *teleconference*, dan *e-commerce*, sehingga banyak sektor industri lain yang turut beralih ke teknologi digital. Ekonomi digital kini dapat memfasilitasi perdagangan barang dan jasa serta meningkat sebesar 200% akibat persebaran teknologi dan informasi yang sangat pesat. Indonesia diprediksi akan mendapatkan laba kotor sebesar US\$100 miliar dari ekonomi digital di tahun 2025 nanti. Perusahaan digital internasional seperti Google, Microsoft, Yahoo!, Facebook, Twitter, Instagram, Netflix, hingga *e-commerce* seperti BliBili, Bukalapak, Shopee, Tiktok Shop, dan Tokopedia pun mulai melakukan kegiatan usahanya di Indonesia (Burnama, 2022).

Pemerintah Amerika Serikat melalui *United States Trade Representative* (USTR) telah melakukan investigasi pada Indonesia atas dugaan ketidakadilan penerapan aturan perpajakan pada pelaku ekonomi digital. USTR beranggapan bahwa Indonesia dapat menghilangkan potensi pajak (*potential loss*) bagi para pelaku ekonomi digital yang memperoleh penghasilan di Indonesia (Burnama, 2022). Menurut Pratiwi (2021), Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE)

dinilai belum memiliki kebijakan pajak yang jelas karena tidak adanya kriteria terkait Bentuk Usaha Tetap (BUT) yang tidak mempunyai bukti fisik. Untuk itu, pemerintah Republik Indonesia kini membuat aturan untuk memungut PPN pada PMSE dalam PMK No. 48/PMK.03/2020 dan rencana memungut PPh atas penghasilan dari ekonomi digital pada UU No. 2 Tahun 2020 bagi para pelaku aktivitas ekonomi digital di Indonesia. Burnama (2022) menilai bahwa pemerintah perlu menyempurnakan aturan yang jelas terkait kebijakan bagi para pelaku Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE).

Pandemi COVID-19 menyebabkan terjadinya penurunan pendapatan pada berbagai sub sektor, seperti sub sektor transportasi dan komunikasi, restoran dan hotel, serta makanan dan minuman (Pratiwi, 2021). Maka dari itu, para peneliti kebanyakan melakukan penelitian terhadap sektor-sektor usaha yang mengalami penurunan kinerja usaha akibat terdampak COVID-19. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Hidayati, *et al.*, (2021) yang meneliti perusahaan sub sektor bahan dasar dan kimia, Apriliana (2022) yang meneliti perusahaan sub sektor *food and beverage*, atau Putri & Lahaya (2023) yang meneliti perusahaan manufaktur sektor industri barang dan konsumsi.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan pada paragraf sebelumnya, peneliti akan menganalisis terjadinya penurunan tingkat agresivitas pajak saat hingga setelah berlakunya *new normal*. Untuk itu, penelitian harus dilakukan pada perusahaan yang mengalami peningkatan kinerja akibat COVID-19, salah satunya yaitu pada perusahaan sub sektor Media & Jasa TI. Peneliti beranggapan bahwa penelitian pada sub sektor ini masih jarang digunakan,

terutama pada penelitian yang membahas praktik agresivitas pajak di Indonesia. Hal ini juga kemungkinan besar disebabkan karena terbatasnya perusahaan di sub sektor Media & Jasa TI yang terdaftar di BEI dan baru saja *go public* di tahun 2020.

Penelitian juga diukur dengan cara menghitung dan menginterpretasikan hasil-hasil yang didapat dengan menggunakan rasio keuangan. Penelitian Yuniarti & Astuti (2020) menyarankan kepada peneliti selanjutnya untuk menggunakan proksi selain *Book Tax Difference* (BTD) dan *Cash Effective Tax Rate* (CETR) untuk meneliti praktik agresivitas pajak. Hal ini juga didukung oleh pernyataan Martinez & Motta (2020) yang menyebutkan bahwa proksi *Effective Tax Rate* (ETR) dapat memperkuat pengaruh laba terhadap pajak. Maka dari itu, pada penelitian kali ini akan mengukur agresivitas pajak dengan proksi ETR karena nilai ETR yang tinggi dapat mempengaruhi turunnya praktik agresivitas pajak. Sementara itu, peneliti juga akan menggunakan 4 (empat) faktor yang dianggap dapat mempengaruhi agresivitas pajak, diantaranya yaitu *capital intensity*, *leverage*, *profitability*, dan *financial distress*.

Faktor pertama yaitu *capital intensity* atau intensitas modal. *Capital intensity* merupakan rasio yang berfokus untuk mengukur seberapa besar intensitas modal suatu perusahaan yang digunakan untuk berinvestasi dengan melihat aset lancar yang dimiliki oleh perusahaan. Menurut Hidayati, *et al.*, (2021) dan Junensie, *et al.*, (2020), *capital intensity* yang tinggi dapat berpengaruh positif terhadap tingginya nilai ETR dan dapat menurunkan tingkat agresivitas pajak. Hal ini dikarenakan perusahaan yang memiliki intensitas modal yang cukup dan tidak mengalami kesulitan keuangan dapat melakukan cara yang berisiko dan dapat

membahayakan reputasi perusahaan, seperti bertindak agresif atas pajaknya. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh Lestari, *et al.*, (2019) justru menemukan adanya pengaruh negatif antara *capital intensity* dengan ETR yang dapat mengindikasikan terjadinya kenaikan pada tingkat agresivitas pajak. Hal ini dikarenakan terkadang perusahaan sengaja memiliki modal besar berupa aset tetap agar mendapatkan beban depresiasi dan dapat dijadikan sebagai pengurang pajak.

Faktor kedua yaitu rasio *leverage* atau solvabilitas. *Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk besaran utang yang dimiliki perusahaan dalam membiayai aktivitas perusahaannya. Menurut Dinar, *et al.*, (2020), agresivitas pajak yang tinggi dapat disebabkan karena banyaknya utang yang dimiliki perusahaan, sehingga membuat semakin banyaknya beban bunga yang dapat menjadi pengurang untuk beban pajak. Untuk itu, Dinar, *et al.*, (2020) beranggapan bahwa *leverage* dapat berpengaruh negatif terhadap ETR sehingga menyebabkan tingginya praktik agresivitas pajak. Namun hal ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Riswandari & Bagaskara (2020) dan Tahar & Rachmawati (2020) yang menemukan adanya pengaruh positif antara *leverage* dengan ETR dan menjadi indikasi dari rendahnya tingkat agresivitas pajak.

Faktor ketiga yaitu *profitability* atau profitabilitas. *Profitability* merupakan rasio yang menjadi indikator untuk mengetahui tingkat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atas perusahaannya. Menurut Apriliana (2022), *profitability* yang tinggi dapat menurunkan angka ETR dan berpengaruh positif terhadap praktik agresivitas pajak. Hal ini dikarenakan pada dasarnya perusahaan akan berorientasi terhadap laba, sehingga perusahaan akan melakukan berbagai

cara untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin, salah satunya yaitu untuk bertindak agresif terhadap pajak. Putri & Lahaya (2023) juga menemukan adanya kenaikan pada praktik agresivitas pajak karena adanya pengaruh negatif antara *profitability* dengan ETR. Namun hal ini berbeda dengan penelitian Roslita & Erika (2022) yang menemukan adanya pengaruh positif antara *profitability* dengan ETR dan dapat menurunkan praktik agresivitas pajak.

Faktor keempat yaitu rasio *financial distress* atau kesulitan keuangan. *Financial distress* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kesehatan finansial suatu perusahaan dan mengetahui sejauh mana perusahaan mengalami kesulitan keuangan. Menurut Selistiaweni, *et al.*, (2020), *financial distress* dapat berpengaruh positif terhadap kenaikan agresivitas pajak, sehingga semakin tinggi tingkat *financial distress*, semakin turun pula nilai ETR suatu perusahaan. Hal ini dikarenakan perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan akan melakukan apa saja untuk mempertahankan aset dan memilih untuk mengurangi beban pajaknya, salah satunya dengan melakukan agresivitas pajak. Akan tetapi, hal ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan Permata, *et al.*, (2021) dan Fitriani & Huda (2020) yang menemukan adanya penurunan agresivitas pajak akibat adanya pengaruh positif antara *financial distress* dengan ETR.

Financial distress secara garis besar dapat diukur dengan beberapa proksi, antara lain Altman (*Z-score*), Grover (*G-score*), Springate (*S-score*), dan Zmijewski (*X-score*). Dalam penelitian Permata, *et al.*, (2021), hasil penelitian *financial distress* dapat berbeda dan tergantung dari kondisi maupun tingkat kesulitan keuangan yang dialami perusahaan. Maka dari itu, dengan melihat kondisi

perusahaan yang terdampak pandemi COVID-19, peneliti beranggapan bahwa indikator Altman *Z-score* dapat menyebabkan hasil yang tidak signifikan karena perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan bisa tetap masuk ke dalam kategori sehat jika mempunyai harga jual saham yang tinggi. Untuk itu, peneliti akan melakukan penelitian yang berbeda dan berfokus pada akun-akun yang terdampak oleh COVID-19, diantaranya yaitu modal kerja, laba sebelum bunga dan pajak (EBIT), laba sebelum pajak (EBT), total aset, dan liabilitas, dengan menggunakan proksi Springate *S-score* (Fitriani & Huda, 2020).

Peneliti menemukan adanya ketidakkonsistenan dari penelitian yang berkaitan dengan empat faktor, yaitu *capital intensity*, *leverage*, *profitability*, dan *financial distress*. Dalam beberapa penelitian, disebutkan bahwa keempat faktor tersebut dapat berpengaruh negatif terhadap ETR dan menyebabkan naiknya tingkat agresivitas pajak, sedangkan dalam penelitian lain menyebutkan bahwa keempat faktor tersebut dapat berpengaruh positif terhadap ETR dan menyebabkan turunnya tingkat agresivitas pajak. Selain itu, peneliti juga menemukan *research gap* pada proksi yang digunakan dan memutuskan untuk melakukan penelitian yang berbeda dengan menggunakan proksi Springate *S-score* pada indikator *financial distress* dan menjadikan sub sektor Media & Jasa TI sebagai sampel penelitian. Berdasarkan penjelasan tersebut, peneliti akan menjelaskan tentang *capital intensity*, *leverage*, *profitability*, dan *financial distress* terhadap agresivitas pajak dengan penelitian yang berjudul: “Pengaruh *Capital Intensity*, *Leverage*, *Profitability*, dan *Financial Distress* Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Sub Sektor Media & Jasa TI yang Terdaftar di BEI Selama Periode 2020-2022)”.

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan penelitian (*research problem*) yang diteliti yaitu: “Adanya indikasi penurunan pada agresivitas pajak akibat adanya kenaikan penerimaan perpajakan dari saat dan setelah pandemi COVID-19 serta adanya hasil yang tidak konsisten untuk mengukur agresivitas pajak pada penelitian terdahulu dengan variabel *capital intensity*, *leverage*, *profitability*, dan *financial distress* sehingga perlu dilakukan penelitian lebih lanjut.” Berdasarkan permasalahan tersebut, maka pertanyaan penelitian (*research question*) dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah pengaruh *capital intensity* terhadap agresivitas pajak?
2. Apakah pengaruh *leverage* terhadap agresivitas pajak?
3. Apakah pengaruh *profitability* terhadap agresivitas pajak?
4. Apakah pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang hendak dilakukan dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh *capital intensity* terhadap agresivitas pajak.
2. Untuk menganalisis pengaruh *leverage* terhadap agresivitas pajak.
3. Untuk menganalisis pengaruh *profitability* terhadap agresivitas pajak.
4. Untuk menganalisis pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa kegunaan, diantaranya yaitu sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkuat teori agensi, yaitu adanya tindakan manajemen atau *agent* yang menginginkan untuk mendapatkan keuntungan lebih banyak akibat adanya tuntutan dari pemegang saham atau *principal*. Salah satu tindakannya yaitu dengan bertindak agresif terhadap pajak untuk mengurangi beban pajak perusahaan, seperti meningkatkan beban atas bunga atau beban depresiasi karena nantinya dapat dihitung sebagai pengurang dari pajak.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi baru pada pengembangan teori terkait penelitian dengan menggunakan variabel *capital intensity*, *leverage*, *profitability*, dan *financial distress* yang dianggap dapat mempengaruhi variabel agresivitas pajak.

b. Bagi Pemerintah

Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pemerintah agar dapat menerapkan peraturan perpajakan yang lebih spesifik untuk mencegah terjadinya tindakan agresivitas pajak yang dilakukan oleh perusahaan.

c. Bagi Calon Investor

Penelitian ini dapat menjadi pertimbangan untuk mengambil keputusan investasi bagi calon investor yang ingin melakukan investasi pada salah satu perusahaan sub sektor Media & Jasa TI yang akan dianalisis.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi para peneliti selanjutnya yang hendak melakukan penelitian yang berkaitan dengan praktik agresivitas pajak dan variabel-variabel yang berkaitan.

1.4 Sistematika Penelitian

Adapun sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini terdiri atas 5 (lima) bagian dan berisi tentang penjelasan dari tiap-tiap bab secara ringkas, yaitu sebagai berikut:

Bab I atau Pendahuluan yang berisi tentang informasi dasar terkait pengambilan topik skripsi yang dimuat dalam latar belakang, masalah, tujuan, dan sistematika penulisan yang berisi ringkasan dari tiap babnya.

Bab II atau Tinjauan Pustaka yang berisi tentang teori dan argumentasi yang berisi landasan teori dan penelitian terdahulu yang telah dikemukakan para peneliti terdahulu, kerangka pemikiran, dan perumusan hipotesis.

Bab III atau Metode Penelitian yang berisi tentang penjelasan terkait variabel yang digunakan beserta definisi operasional variabel, populasi, sampel, jenis, sumber, dan teknik penelitian serta metode pengumpulan data.

Bab IV atau Hasil dan Pembahasan yang berisi tentang analisis pengolahan data dan interpretasi hasil penelitian yang telah dilakukan untuk menjawab masalah dan tujuan dalam penelitian.

Bab V atau Penutup yang berisi tentang kesimpulan dari penelitian, uraian keterbatasan penelitian, serta saran untuk peneliti di masa yang mendatang.