

## **BAB II**

### **LANDASAN LITERATUR**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Teori Keagenan**

Teori keagenan (*agency theory*) mengacu pada suatu kontrak di mana pemilik perusahaan atau pemegang saham (*principal*) melibatkan manajemen perusahaan (agen) guna bertindak dan memutuskan kebijakan tertentu atas nama prinsipal, namun, jika kedua pihak sama-sama berorientasi pada kepentingan pribadi (*utility maximizers*), maka terdapat potensi bahwa agen akan bertindak tidak sepenuhnya sejalan dengan kepentingan prinsipal (Jensen & Meckling, 1976). Dalam struktur tersebut, pemegang saham menginginkan laba yang besar untuk memaksimalkan nilai perusahaan dan dividen yang mereka terima atas investasinya, sementara manajemen akan berusaha membuat laba perusahaan terlihat lebih besar untuk meningkatkan kompensasi yang diterima dan kinerja dianggap baik oleh pemegang saham (Handoyo *et al.*, 2022). Karena agen dan prinsipal memiliki perbedaan kepentingan dan motivasi, hubungan ini berpotensi menciptakan konflik keagenan, asimetri informasi, dan biaya keagenan (Rahayu *et al.*, 2023; Saputra & Mujiyati, 2024; Jensen & Meckling, 1976).

Dalam konteks perpajakan, teori keagenan dapat berperan sebagai penjabaran pertikaian kepentingan di antara pemerintah (fiskus) pihak prinsipal versus perusahaan di pihak agen yang berupaya meminimalkan pembayaran pajak karena pajak dipandang beban yang mengurangi laba (Aini & Ikram, 2025). Sebaliknya, pemerintah sebagai pihak eksternal berkepentingan dalam menghimpun

penerimaan pajak untuk membiayai pengeluaran dan pembangunan negara, jelas memiliki tujuan yang berbeda dengan perusahaan (Pratiwi *et al.*, 2025). Berdasarkan teori keagenan, kepentingan yang berbeda ini memicu ketidakpatuhan wajib pajak atau manajemen perusahaan dengan menerapkan penghindaran pajak melalui berbagai strategi perencanaan pajak guna meningkatkan laba dan kinerja keuangan perusahaan (Saputra & Mujiyati, 2024). Karakteristik perusahaan seperti profitabilitas, ukuran perusahaan, *leverage*, dan pertumbuhan penjualan dapat berpengaruh pada peluang serta intensitas penghindaran pajak, karena berkaitan dengan kapasitas perusahaan dalam mengelola beban fiskal dan risiko yang menyertainya. Maka dari itu, pada konteks penelitian kali ini, teori keagenan menjadi landasan konseptual yang relevan untuk menganalisis pengaruh karakteristik perusahaan terhadap penghindaran pajak.

### **2.1.2 Profitabilitas**

Profitabilitas adalah rasio yang dipakai guna menilai sejauh mana badan usaha dapat mendorong keuntungan dari pendapatan atau keberhasilan operasional pada aktiva, volume penjualan, dan modal saham tertentu dalam suatu periode tertentu (Saputra & Mujiyati, 2024; Khomsiyah *et al.*, 2021). Dalam konteks analisis keuangan, profitabilitas juga menunjukkan efisiensi manajemen dalam memanfaatkan sumber daya ekonomi guna melahirkan nilai tambah entitas. Profitabilitas merefleksikan kinerja keuangan suatu entitas untuk memperoleh laba berdasarkan pengelolaan aset (Herawati & Jaeni, 2024). Laba tersebut akan memengaruhi akses perusahaan terhadap sumber pendanaan, baik melalui utang maupun ekuitas, posisi likuiditas, dan prospek pertumbuhan di masa depan (Ainni

& Hastuti, 2025). Dengan demikian, profitabilitas digunakan sebagai indikator kinerja serta sebagai sinyal bagi pihak eksternal untuk mengevaluasi keberlanjutan usaha. Entitas dengan tingkat profitabilitas yang stabil lebih cenderung mempunyai fleksibilitas lebih tinggi dalam merespons dinamika lingkungan internal maupun eksternal (Ainni & Hastuti, 2025). Semakin besar nilai indeks profitabilitas yang diraih oleh sebuah perusahaan, semakin besar juga keuntungan yang didapat; tetapi di sisi lain semakin meningkat pula liabilitas perpajakan yang harus disetorkan (Rahayu *et al.*, 2023). Kondisi ini menempatkan profitabilitas pada posisi yang strategis dalam pengambilan keputusan keuangan.

### **2.1.3 Ukuran Perusahaan**

Menurut Brigham & Houston (2011) dalam Herawati & Jaeni (2024), ukuran perusahaan merupakan skala penentu besar atau kecil suatu badan usaha yang bisa dikategorikan melalui beragam indikator, yaitu bisa dengan jumlah aset, besaran penghasilan, dan jumlah ekuitas. Perusahaan bisa dikelompokkan menjadi tiga kategori berdasarkan ukurannya, yakni besar, menengah, dan kecil (Hossain *et al.*, 2024). Besarnya suatu badan usaha dapat ditetapkan melalui skala usaha yang dilaksanakan, besaran rerata total aset, rata-rata tingkat penjualan, total penjualan, serta total aset perusahaan (Robin *et al.*, 2021). Dalam perspektif struktural, ukuran perusahaan sering dipandang sebagai indikator kapasitas ekonomi dan daya tahan organisasi dalam menghadapi tekanan lingkungan bisnis. Merujuk pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 43/POJK.04/2020, entitas ukuran kecil diklasifikasikan sebagai korporasi yang mempunyai total aset maksimal Rp50.000.000.000,00, sedangkan total aset emiten skala menengah tidak melebihi

Rp250.000.000.000,00. Maka dari itu, emiten skala besar diklasifikasikan dengan nominal total aset yang melebihi Rp250.000.000.000,00.

Stabilitas dan kemampuan operasional perusahaan umumnya tercermin dari besar kecilnya ukuran perusahaan (Aini & Ikram, 2025). Perusahaan berskala besar cenderung didukung oleh karyawan yang kompeten, termasuk dalam pengelolaan aspek perpajakan, sehingga tujuan perusahaan untuk memaksimalkan laba dapat lebih terarah (Aini & Ikram, 2025). Walaupun perusahaan besar cenderung lebih ketat pengawasannya, mereka juga memiliki sumber daya dan motivasi yang dominan untuk menghindari pajak (Hossain *et al.*, 2024).

Lebih lanjut, saat sebuah badan usaha berkembang, kebutuhan pendanaan akan meningkat karena adanya ekspektasi terhadap perolehan keuntungan yang lebih tinggi (Putri & Yuliafitri, 2024). Entitas dengan ukuran kapasitas yang lebih besar lebih cenderung mudah menerima kepercayaan kreditur sehingga modal lebih mudah diperoleh sebagai sumber pendanaan dibandingkan dengan perusahaan yang berukuran lebih kecil. Kepercayaan tersebut umumnya didukung oleh besarnya aset yang dimiliki perusahaan sebagai jaminan ekonomi (Ekaristi *et al.*, 2022). Di sisi lain, perusahaan diuntungkan dengan memanfaatkan kewajiban yang lebih besar karena bisa memperkecil beban pajak yang harus dibayar wajib pajak badan (Hossain *et al.*, 2024).

#### **2.1.4 Leverage**

*Leverage* adalah rasio penilaian semampu apa operasional badan usaha dibiayai dengan utang (Saputra & Mujiyati, 2024). Rasio ini juga berfungsi untuk menganalisis kapasitas perusahaan dalam melunasi seluruh utang perusahaan dalam

periode jangka pendek serta jangka panjang (Handoyo *et al.*, 2022). Jadi, *leverage* menggambarkan tingkat ketergantungan entitas pada pembiayaan eksternal dalam menjalankan aktivitas usahanya. Bagi manajemen dan investor, *leverage* menjadi indikator penting dalam menilai kualitas struktur modal perusahaan serta tingkat risiko keuangan. Banyak perusahaan memilih pembiayaan berbasis utang karena menghasilkan biaya bunga yang diperkenankan untuk dikurangi dari pajak penghasilan yang harus dibayar (*deductible expense*) (Handoyo *et al.*, 2022). Kondisi tersebut menjadikan utang bukan sekadar berfungsi sebagai sumber pembiayaan, melainkan juga dimanfaatkan untuk mendukung efisiensi fiskal. Jadi, peningkatan *leverage* dapat memicu perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak sebagai salah satu alternatif bagi manajemen perusahaan (Saputra & Mujiyati, 2024).

### **2.1.5 Pertumbuhan Penjualan**

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) adalah analisis tren penjualan untuk tujuan mengukur perolehan laba yang disebabkan oleh berbagai unsur, seperti efek volume, efek harga, akuisisi/divestasi, dan fluktuasi nilai tukar (Robin *et al.*, 2021). Pertumbuhan penjualan mencerminkan kemajuan taraf penjualan dari tahun ke tahun (Putri & Yuliafitri, 2024). Maka dari itu, perubahan tersebut bisa menunjukkan peningkatan maupun penurunan seiring waktu. Kenaikan penjualan menggambarkan seberapa mampu entitas dalam meningkatkan volume penjualan dari suatu periode ke periode selanjutnya. Peningkatan dibandingkan dengan periode sebelumnya ditunjukkan melalui nilai pertumbuhan penjualan yang positif. Semakin besar penjualan yang diraih suatu entitas, selanjutnya, peluang keuntungan

juga bertambah, yang memungkinkan perusahaan meningkatkan kapasitas operasionalnya; namun di sisi lain beban pajak juga berpotensi meningkat karena bertambahnya penghasilan kena pajak. Jika penjualan mengalami tren defisit/tren negatif, entitas akan menghadapi kendala dalam memperluas kapasitas operasionalnya.

Pertumbuhan penjualan merupakan indikator yang mencerminkan tingkat permintaan pasar serta daya saing entitas dalam suatu industri. Dalam sektor energi, pertumbuhan penjualan juga terpengaruh oleh elemen luar seperti perubahan harga barang di pasar internasional dan regulasi dari pemerintah. Periode 2019-2024 menunjukkan bahwa perubahan kondisi geopolitik global, termasuk lonjakan harga energi pascakonflik Rusia-Ukraina pada 2022, turut mendorong peningkatan pendapatan perusahaan energy (Cahyana *et al.*, 2025). Selain itu, kebijakan pemerintah terkait perizinan dan pengelolaan sektor pertambangan juga berpotensi memengaruhi volume produksi dan penjualan. Pertumbuhan penjualan pada sektor energi menjadi cerminan kemampuan perusahaan dalam merespons perubahan pasar sekaligus menjaga daya saingnya.

### **2.1.6 Pajak**

Menurut Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP) sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, pajak (*tax*) diartikan sebagai suatu kewajiban yang diatur oleh undang-undang, yang harus dibayarkan oleh individu dan entitas legal kepada pemerintah tanpa mendapatkan balasan secara langsung, dan ditarik untuk kepentingan negara demi kesejahteraan masyarakat. Pajak

mempunyai peran krusial pada kehidupan bangsa dan negara, yaitu instrumen utama pembiayaan negara yang menopang keberlangsungan pembangunan dan penyelenggaraan pemerintahan. Oleh sebab itu, keberadaan pajak tidak hanya berkaitan dengan kewajiban administratif, tetapi juga mencerminkan partisipasi kolektif dalam mendukung fungsi negara. Pajak memiliki beberapa fungsi utama, yaitu fungsi anggaran (*budgetair*), fungsi mengatur (*regulerend*), fungsi stabilitas, dan fungsi retribusi pendapatan. Sesuai dengan UU KUP tentang prosedur umum dan aturan perpajakan, pemenuhan kewajiban pajak mengandung beberapa prinsip, antara lain:

1. Pemungutan pajak mencerminkan peran serta wajib pajak dalam membiayai negara dan pembangunan nasional.
2. Pertanggungjawaban (responsibilitas) pemenuhan pajak harus disetorkan wajib pajak, sementara pemerintah berperan dalam pembinaan, pengawasan, dan pengaturan sesuai ketentuan perundang-undangan.
3. Sistem perpajakan dilaksanakan melalui mekanisme penghitungan, pembayaran, dan pelaporan secara mandiri (*self-assessment*) guna mendorong kepatuhan dan transparansi dalam pelaksanaan kewajiban perpajakan.

#### **2.1.7 Penghindaran Pajak**

Penghindaran pajak atau biasa disebut penghindaran pajak adalah strategi entitas dalam merencanakan pajak guna mendapatkan laba dengan mengurangi kewajiban pajaknya secara signifikan dengan cara pemanfaatan celah dalam hukum perpajakan (Putri & Yuliafitri, 2024). Pada praktiknya, penghindaran pajak tidak dilarang secara hukum karena tidak menyalahi ketentuan perpajakan yang ada,

meskipun kerap menjadi sorotan negatif yang tidak diinginkan pemerintah (Herawati & Jaeni, 2024). Tantangan dalam pengoptimalan pajak salah satunya bersumber dari kepentingan yang berlainan antara pemerintah dan perusahaan; menurut pemerintah, pajak itu asal penerimaan negeri, sebaliknya menurut entitas itu merupakan pengurang laba sehingga wajib pajak merasa terbebani dan termotivasi untuk melakukan perencanaan pajak dengan mempertimbangkan beban pajak yang harus ditanggung (Handoyo *et al.*, 2022).

Merujuk pada Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 (UU KUP) sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, Indonesia menganut mekanisme *self-assessment*, sehingga membuka peluang untuk wajib pajak dalam menjalankan praktik perencanaan pajak strategis sebab otoritas pajak tidak terlibat langsung dalam menghitung kewajiban pajak tersebut (Handoyo *et al.*, 2022). Penghindaran pajak dapat dilakukan melalui berbagai cara, antara lain praktik *transfer pricing*, penggunaan pendanaan berbasis utang dalam jumlah besar, memindahkan tempat usaha ke lokasi yang menganut tarif pajak lebih minim, serta pemanfaatan kekosongan atau celah hukum yang menyebabkan tindakan tertentu tidak dikenai pajak (Ainni & Hastuti, 2025). Dalam hal ini, penghindaran pajak (*tax avoidance*) tidak sama dengan penggelapan pajak (*tax evasion*), penghindaran pajak dilakukan secara legal, sedangkan penggelapan pajak merupakan tindakan yang ilegal.

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu adalah kajian empiris dan landasan konseptual krusial dalam membangun arah dan kerangka analisis suatu penelitian. Berbagai penelitian

yang relevan menunjukkan bahwa karakteristik keuangan dan operasional perusahaan sering kali dikaitkan dengan kecenderungan manajemen dalam mengambil keputusan strategis terkait beban pajak, meskipun temuan empiris yang dihasilkan tidak selalu konsisten akibat perbedaan konteks, periode, maupun pendekatan metodologis. Kondisi tersebut menegaskan adanya ruang analisis yang masih terbuka untuk mengkaji kembali hubungan antarvariabel tersebut secara lebih komprehensif dan kontekstual. Oleh karena itu, penelitian terdahulu tidak hanya berguna untuk referensi pembandingan, namun juga untuk pijakan kritis dalam mengidentifikasi celah penelitian serta memperkuat argumentasi teoretis studi ini tentang pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, *leverage*, juga pertumbuhan penjualan pada penghindaran pajak. Adapun ringkasan penelitian terdahulu yang relevan disajikan dalam tabel di bawah:

**Tabel 2.1 Daftar Penelitian Terdahulu**

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Aini & Ikram (2025)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak ( <i>Tax Avoidance</i> )	Variabel Dependen: Penghindaran Pajak  Variabel Independen: Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan	Profitabilitas, <i>leverage</i> , dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
2.	Shubita (2024)	Hubungan Antara Pertumbuhan	Variabel Dependen:	1. Profitabilitas memiliki hubungan kuat

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
		Penjualan, Profitabilitas, dan Penghindaran Pajak	Penghindaran Pajak  Variabel Independen: Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan	negatif terhadap penghindaran pajak. 2. Pertumbuhan penjualan tidak berhubungan signifikan dengan penghindaran pajak. 3. Ukuran perusahaan merupakan prediktor tambahan dengan hubungan langsung yang sedikit signifikan dengan penghindaran pajak.
3.	Hossain <i>et al.</i> (2024)	Hubungan Antara Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan <i>Leverage</i> terhadap Penghindaran Pajak: Bukti dari Ekonomi yang Sedang Berkembang	Variabel Dependen: Penghindaran Pajak  Variabel Independen: Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i>  Variabel Kontrol: Arus Kas Operasi, Depresiasi	1. Perusahaan besar memiliki hubungan yang signifikan dan positif terhadap penghindaran pajak. 2. Profitabilitas dan <i>leverage</i> memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap penghindaran pajak.

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
4.	Herawati & Jaeni (2024)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan terhadap <i>Tax Avoidance</i> dengan <i>Sales Growth</i> sebagai Pemoderasi	<p>Variabel Dependen: <i>Tax Avoidance</i></p> <p>Variabel Independen: Profitabilitas, <i>Leverage</i>, Ukuran Perusahaan, <i>Sales Growth</i></p> <p>Variabel Moderasi: <i>Sales Growth</i></p>	<p>1. Terdapat pengaruh signifikan negatif antara profitabilitas dan <i>tax avoidance</i>.</p> <p>2. <i>Sales growth</i> memiliki pengaruh signifikan positif terhadap <i>tax avoidance</i>.</p> <p>3. <i>Leverage</i> dan ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.</p> <p>4. <i>Sales growth</i> memoderasi hubungan profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak, tidak mampu memoderasi pengaruh <i>laverage</i> terhadap penghindaran pajak.</p>
5.	Putri & Yuliafitri (2024)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran	Variabel Dependen: Penghindaran Pajak	1. Terdapat pengaruh signifikan negatif antara profitabilitas dan penghindaran pajak.

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
		Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak	Variabel Independen: Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan	2. <i>Leverage</i> dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. 3. Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan dan negatif terhadap penghindaran pajak.
6.	Saputra & Mujiyati (2024)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, Intensitas Modal, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Dependen: Penghindaran Pajak  Variabel Independen: Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan	1. Profitabilitas dan intensitas modal memiliki pengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> . 2. <i>Leverage</i> ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> .
7.	Rahayu <i>et al.</i> (2023)	Pengaruh Profitabilitas, Intensitas Modal, <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran	Variabel Dependen: Penghindaran Pajak  Variabel Independen:	1. <i>Leverage</i> dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
		Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak	Profitabilitas, Intensitas Modal, <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan	2. Profitabilitas, intensitas modal, dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.
8.	Ekaristi <i>et al.</i> (2022)	Analisis Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak	Variabel Dependen: Penghindaran Pajak  Variabel Independen: Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan	1. Ukuran perusahaan dan <i>leverage</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. 2. Profitabilitas dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.
9.	Apriliyani & Kartika (2021)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, dan <i>Sales Growth</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> Pada Perusahaan Sektor Manufaktur di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019	Variabel Dependen: <i>Tax Avoidance</i>  Variabel Independen: Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, <i>Sales Growth</i>	1. Terdapat pengaruh positif antara <i>leverage</i> dan <i>tax avoidance</i> . 2. Profitabilitas, ukuran perusahaan, dan <i>sales growth</i> tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.

No.	Nama Peneliti dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
10.	Robin <i>et al.</i> (2021)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak (Pada Perusahaan Dagang yang Terdaftar di BEI Periode 2014-2019)	Variabel Dependen: Penghindaran Pajak  Variabel Independen: Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan	1. Ukuran perusahaan, profitabilitas, dan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. 2. <i>Leverage</i> memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

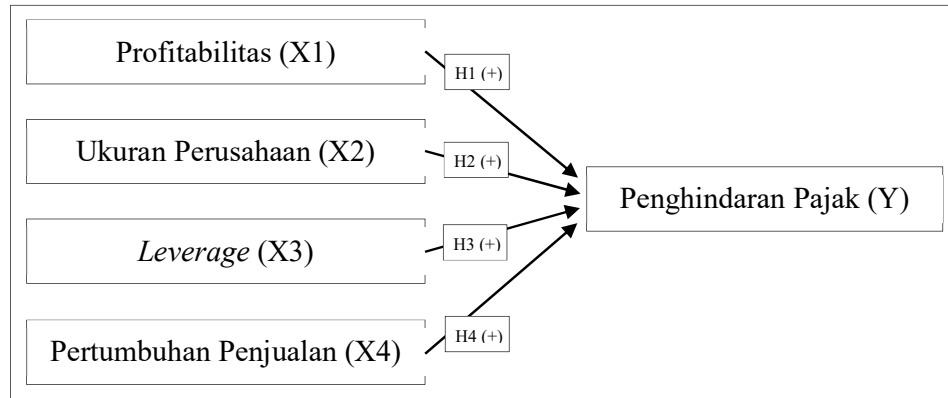
### 2.3 Kerangka Konseptual

Menurut Sugiyono (2020), model pemikiran merupakan suatu kerangka konseptual yang menguraikan keterkaitan antara teori dan elemen-elemen yang ditandai sebagai masalah inti dalam penelitian. Dalam konteks penelitian ini, keterkaitan tersebut dijelaskan berdasarkan perspektif teori keagenan (Rahayu *et al.*, 2023), yang memberikan landasan konseptual yang relevan untuk menjelaskan bagaimana karakteristik perusahaan dapat mendorong munculnya perilaku oportunistik dalam pengelolaan kewajiban perpajakan. Selain itu, kerangka konseptual juga dikembangkan berdasarkan penelitian terdahulu untuk menyusun struktur pengaruh antarvariabel yang akan dianalisis dan dielaborasi.

Pembahasan mengenai topik korelasi antara profitabilitas, ukuran perusahaan, *leverage*, dan pertumbuhan penjualan pada penghindaran pajak pada

studi ini dirangkum dalam sebuah kerangka pemikiran yang dapat diilustrasikan dengan bagan pada Gambar 2.1.

**Gambar 2.1 Kerangka Konseptual Penelitian**



Sumber: Data diolah sendiri, 2026

## 2.4 Hipotesis

### 2.4.1 Pengaruh Profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak

Profitabilitas menunjukkan kesanggupan korporasi dalam memperoleh laba dan berperan sebagai indikator kinerja finansial perusahaan (Ainni & Hastuti, 2025; Khomsiyah *et al.*, 2021). Pada teori keagenan, perbedaan kepentingan antara pemerintah sebagai pihak prinsipal dan perusahaan sebagai pihak agen menciptakan dorongan bagi perusahaan untuk mengambil keputusan agar mengoptimalkan kinerja dan laba perusahaan, termasuk dalam pengelolaan kewajiban pajak. Keuntungan yang besar akan menambah jumlah pajak yang perlu dibayarkan karena laba merupakan dasar pengenaan pajak perusahaan (Aini & Ikram, 2025; Saputra & Mujiyati, 2024). Dalam kondisi tersebut, perusahaan mempunyai insentif untuk meminimalkan biaya pajak guna mengoptimalkan laba bersih atau laba setelah pajak. Peningkatan profitabilitas mendukung kemampuan perusahaan untuk menerapkan strategi perencanaan pajak dengan meminimalkan pajak yang harus

disetor, sehingga semakin besar profitabilitas berakibat meningkatkan kecenderungan perilaku penghindaran pajak (Ekaristi *et al.*, 2022). Hubungan itu mengasumsikan bahwa perusahaan bertindak rasional dalam memaksimalkan kepentingan ekonomi perusahaan dan memiliki kapasitas untuk melakukan penghindaran pajak tanpa melanggar ketentuan hukum.

Penelitian terdahulu yang diterapkan oleh (Hossain *et al.*, 2024) memberikan hasil yaitu profitabilitas terdapat pengaruh signifikan positif pada penghindaran pajak. Temuan tersebut menandakan bahwa implikasi profitabilitas pada penghindaran pajak masih relevan untuk diuji kembali secara empiris untuk memperbarui kebenarannya. Sehingga hipotesis penelitian berdasarkan penjabaran tersebut adalah:

H1: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

#### **2.4.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak**

Ukuran suatu perusahaan mencerminkan besarnya sumber daya yang dimilikinya, termasuk aset, teknologi, dan kemampuan ekonomi lainnya (Ekaristi *et al.*, 2022). Dalam perspektif teori keagenan, besarnya skala perusahaan memperluas kewenangan dan kapasitas perusahaan sebagai agen dalam mengendalikan sumber daya agar dapat menggapai tujuan ekonomi perusahaan, termasuk pada pengelolaan beban pajak. Entitas dengan kapasitas yang lebih besar lebih mudah mendapatkan kepercayaan dan akses pendanaan karena didukung oleh aset yang memadai, sehingga memiliki fleksibilitas dalam memanfaatkan berbagai strategi keuangan (Ekaristi *et al.*, 2022). Selain itu, perusahaan berskala besar mampu mengerahkan sumber daya yang dimiliki melalui pemanfaatan celah hukum

untuk melakukan penghindaran pajak (Hossain *et al.*, 2024; Saputra & Mujiyati, 2024; Robin *et al.*, 2021). Kondisi tersebut mencerminkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, maka meningkatlah kapasitasnya dalam melakukan penghindaran pajak melalui perencanaan fiskal yang terstruktur. Hubungan tersebut mengasumsikan bahwa perusahaan bertindak rasional dalam memanfaatkan sumber daya perusahaan untuk mengoptimalkan efisiensi pajak secara legal sebagai bagian dari upaya memaksimalkan kepentingan ekonomi perusahaan.

Studi terdahulu yang diterapkan oleh (Hossain *et al.*, 2024; Putri & Yuliafitri, 2024) membuktikan bahwa terdapat pengaruh signifikan positif antara ukuran perusahaan pada penghindaran pajak. Merujuk pada penjabaran itu, maka hipotesis penelitian yaitu:

H2: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

### **2.4.3 Pengaruh *Leverage* terhadap Penghindaran Pajak**

Tingkat pemakaian utang sebagai basis pendanaan yang berasal dari liabilitas atau pihak eksternal dalam struktur keuangan perusahaan dicerminkan oleh *leverage* (Ainni & Hastuti, 2025). Dalam perspektif teori keagenan, kepentingan yang berbeda antara prinsipal dan agen mendorong perusahaan untuk memilih kebijakan pendanaan yang mampu meningkatkan efisiensi beban perusahaan, termasuk melalui pemanfaatan utang yang menimbulkan beban bunga sebagai pengurang pajak (Aini & Ikram, 2025). Sehingga *leverage* yang tinggi dapat menjadi argumen perusahaan dalam mengurangi laba kena pajak. Rasio *leverage* yang lebih tinggi mengakibatkan penurunan pajak terutang suatu perusahaan, maka dari itu langkah untuk menerapkan penghindaran pajak menjadi alternatif bagi

perusahaan dalam menghadapi beban usaha (Ekaristi *et al.*, 2022). Sejalan dengan itu, peningkatan rasio *leverage* akan cenderung meningkatkan penghindaran pajak (Saputra & Mujiyati, 2024). Hubungan tersebut mengasumsikan bahwa perusahaan bertindak rasional dalam memanfaatkan struktur pendanaan berbasis utang secara optimal serta memiliki keleluasaan dalam menentukan kebijakan pembiayaan tanpa menyimpang dari hukum yang ada.

Penelitian terdahulu yang diterapkan oleh (Hossain *et al.*, 2024; Putri & Yuliafitri, 2024; Rahayu *et al.*, 2023; Apriliyani & Kartika, 2021; Robin *et al.*, 2021) membuktikan terdapat pengaruh signifikan positif antara *leverage* dan penghindaran pajak. Merujuk pada penjabaran sebelumnya, rumusan hipotesis penelitian adalah:

H3: *Leverage* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

#### **2.4.4 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak**

Pertumbuhan penjualan menggambarkan transformasi tingkat penjualan entitas setiap tahun yang menggambarkan keberhasilan strategi operasional dan investasi sebelumnya (Ainni & Hastuti, 2025; Handoyo *et al.*, 2022). Dalam perspektif teori keagenan, peningkatan pertumbuhan penjualan berpotensi terjadi konflik kepentingan antara prinsipal dan agen, karena agen berupaya menghemat pajak melalui praktik penghindaran pajak agar peningkatan laba dari peningkatan penjualan tidak menyebabkan kompensasi kinerja agen merosot (Rahayu *et al.*, 2023). Peningkatan pertumbuhan penjualan mencerminkan prospek perusahaan yang baik, namun juga berimplikasi pada meningkatnya laba dan beban pajak (Saputra & Mujiyati, 2024). Strategi korporat yang mendukung pertumbuhan

penjualan menunjukkan akan memengaruhi aktivitas penghindaran pajak. Di saat pertumbuhan penjualan naik, laba kena pajak juga naik, jadi kemungkinan perusahaan menerapkan perilaku penghindaran pajak menjadi semakin tinggi untuk menekan beban fiskal yang harus dipikul (Handoyo *et al.*, 2022). Hubungan tersebut mengasumsikan bahwa perusahaan bertindak rasional dalam merespons peningkatan laba dengan mengoptimalkan efisiensi pajak tanpa melanggar hukum yang berlaku.

Studi terdahulu dari (Herawati & Jaeni, 2024; Rahayu *et al.*, 2023; Ekaristi *et al.*, 2022) membuktikan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh signifikan positif pada penghindaran pajak. Merujuk pada penjabaran itu, sehingga rumusan hipotesis penelitian adalah:

H4: Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.