

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Landasan Teori**

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

Teori keagenan (*agency theory*) menjabarkan hubungan antara pemilik perusahaan (*principal*) dan pihak yang menjalankan perusahaan yaitu manajemen (*agent*). Menurut Michael C. Jensen dan William H. Meckling, hubungan keagenan terjadi ketika pemilik perusahaan memberikan wewenang kepada manajemen untuk mengelola perusahaan dan mengambil keputusan operasional (Jensen & Meckling, 1976). Dalam hubungan ini sering muncul perbedaan kepentingan karena manajemen tidak selalu memiliki tujuan yang sama dengan pemegang saham. Pemegang saham umumnya mengharapkan peningkatan nilai perusahaan dalam jangka panjang, sedangkan manajemen bisa saja lebih fokus pada kepentingan pribadi seperti peningkatan bonus, reputasi, atau keamanan jabatan. Perbedaan kepentingan ini dapat menimbulkan konflik yang dikenal sebagai konflik keagenan

Dalam konteks perpajakan perusahaan, teori keagenan menjelaskan bahwa manajemen memiliki kebebasan tertentu dalam menentukan kebijakan pajak perusahaan. Kondisi ini memungkinkan manajemen melakukan berbagai strategi perencanaan pajak untuk menekan beban pajak perusahaan. Salah satu bentuk strategi tersebut adalah agresivitas pajak, yaitu upaya perusahaan untuk meminimalkan kewajiban pajak melalui pemanfaatan celah dalam peraturan perpajakan. Beberapa penelitian di Indonesia menunjukkan bahwa konflik kepentingan antara manajemen dan pemegang saham dapat memengaruhi

keputusan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak. Hal ini karena manajemen memiliki insentif untuk meningkatkan laba setelah pajak sehingga kinerja perusahaan terlihat lebih baik di mata investor (Sri Puja & Ni Ketut, 2025).

Teori keagenan sekaligus dapat mengungkap keterkaitan strategi bisnis, *political connection*, dan agresivitas pajak. Manajemen memiliki peran penting dalam menentukan strategi bisnis perusahaan, termasuk strategi yang berorientasi pada pertumbuhan dan inovasi. Strategi bisnis yang lebih berani mengambil risiko dapat meningkatkan pihak manajemen dalam mengambil tindakan pengelolaan praktik perpajakan yang bersifat lebih tinggi guna meningkatkan efisiensi keuangan perusahaan. Di sisi lain, keberadaan *political connection*, seperti direksi atau komisaris yang berkaitan dengan pemerintah dan pejabat publik, juga dapat memengaruhi kebijakan perusahaan dalam bidang perpajakan. Penelitian di Indonesia memperlihatkan perusahaan dengan koneksi politik sering memiliki tindakan yang bertolak belakang dalam praktik penghindaran pajak, baik karena adanya akses terhadap jaringan politik maupun karena tekanan untuk menjaga reputasi perusahaan (Maulana & Herawaty, 2025). Dengan mempertimbangkan kondisi tersebut, teori keagenan menjadi landasan analisis yang penting guna menganalisis bagaimana keputusan manajemen terkait strategi bisnis dan koneksi politik dapat memengaruhi tingkat agresivitas pajak perusahaan.

### **2.1.2 Teori Alignment**

Secara teoritis, *Alignment Theory* dipandang sebagai pengembangan atau perluasan dari *Agency Theory* (Teori Keagenan). Jika *Agency Theory* berfokus pada penyelarasan prioritas dari pihak manajer dan pemegang saham untuk

memaksimalkan nilai entitas usaha, maka *Alignment Theory* dalam konteks hubungan politik memperluas cakupan prinsipal tersebut. Perspektif ini menjelaskan perusahaan tidak semata-mata menyelaraskan kepentingannya dengan *shareholder*, di samping itu dengan aktor dominan dalam lingkungan institusional, khususnya pemerintah sebagai regulator dan otoritas fiskal. Dalam kerangka ini, relasi perusahaan–negara dipahami sebagai hubungan timbal balik yang sarat kepentingan ekonomi dan politik.

Konsep ini berakar pada teori ketergantungan sumber daya (*resource dependence theory*) dikembangkan oleh Pfeffer & Salancik, (1978), yang menyatakan bahwa organisasi secara prinsip memerlukan berbagai sumber daya yang berasal dari pihak eksternal guna mempertahankan stabilitas operasionalnya. Ketergantungan tersebut mendorong perusahaan untuk membangun dan mengelola hubungan dengan pihak-pihak yang memiliki kendali terhadap sumber daya strategis. Dalam konteks ini, aktor politik dan institusi pemerintah sering menjadi pihak yang memiliki pengaruh besar terhadap akses perusahaan terhadap berbagai sumber daya penting seperti perizinan usaha, kebijakan fiskal, maupun dukungan regulasi.

Dalam literatur organisasi dan ekonomi politik perusahaan, perusahaan tidak dipandang sebagai entitas yang berdiri sendiri, melainkan sebagai organisasi yang beroperasi dalam jaringan sosial, ekonomi, dan politik yang saling terkait. Perspektif ini sering dijelaskan melalui konsep *political embeddedness*, yaitu kondisi ketika aktivitas bisnis perusahaan terintegrasi dengan struktur hubungan sosial dan politik di sekitarnya. Melalui keterlibatan individu yang memiliki latar

belakang politik dalam struktur perusahaan, seperti direksi atau komisaris yang pernah menjabat sebagai pejabat publik, perusahaan dapat membangun hubungan jangka panjang dengan pemerintah. Hubungan tersebut sering kali memberikan berbagai keuntungan strategis, seperti kemudahan memperoleh akses pendanaan, peluang mendapatkan proyek pemerintah, akses informasi regulasi yang lebih baik, serta perlindungan terhadap ketidakpastian kebijakan yang dapat memengaruhi aktivitas perusahaan. Koneksi politik juga memungkinkan perusahaan memperoleh sumber daya eksternal cenderung luas daripada perusahaan tanpa hubungan politik (Latif et al., 2024).

Dalam konteks kebijakan perpajakan perusahaan, keberadaan koneksi politik dapat menimbulkan dua kemungkinan pengaruh yang berbeda. Pertama adalah *political protection effect*, yaitu kondisi ketika perusahaan merasa memiliki perlindungan politik sehingga lebih berani melakukan praktik agresivitas pajak karena menganggap risiko pengawasan maupun sanksi regulasi relatif lebih rendah. Kedua adalah *political alignment effect*, yaitu kondisi ketika perusahaan justru menyesuaikan kebijakan fiskalnya agar tetap sejalan dengan kepentingan pemerintah sebagai regulator dan otoritas perpajakan. Perspektif ini menjelaskan bahwa keberadaan koneksi politik mendorong perusahaan guna mempertimbangkan hubungan jangka panjang dengan pemerintah dalam menentukan kebijakannya sehingga perilaku penghindaran pajak yang terlalu agresif dapat dihindari (Wang & You, 2022).

Konsep *extended alignment effect* menjelaskan bahwa perusahaan yang memiliki koneksi politik tidak selalu memanfaatkan hubungan tersebut untuk

melakukan penghindaran pajak secara agresif. Sebaliknya, perusahaan dapat memilih untuk menahan praktik agresivitas pajak sebagai bentuk upaya menjaga legitimasi, reputasi perusahaan, serta kesinambungan hubungan jangka panjang dengan pemerintah. Dalam konteks ini, pembayaran pajak yang relatif lebih konservatif dapat dipandang sebagai bentuk kontribusi terhadap negara sekaligus strategi reputasi yang dapat meningkatkan kepercayaan pemerintah terhadap perusahaan (Wang & You, 2022).

Dengan demikian, koneksi politik tidak selalu berfungsi sebagai sarana perlindungan yang memungkinkan perusahaan melakukan penghindaran pajak secara agresif. Dalam banyak kasus, hubungan yang erat dengan pemerintah justru menciptakan mekanisme disiplin eksternal yang mengarahkan perusahaan untuk lebih berhati-hati dalam pengambilan keputusan perpajakannya. Ketergantungan perusahaan terhadap dukungan dan legitimasi pemerintah dapat menjadi insentif bagi entitas usaha guna mengantisipasi praktik pajak terlalu agresif sebab dapat mengganggu hubungan strategis tersebut. Dalam konteks perusahaan besar yang memiliki reputasi tinggi, terutama di negara berkembang, menjaga keselarasan dengan pemerintah sering kali memiliki nilai ekonomi secara berkelanjutan bertambah terhadap keuntungan dalam waktu dekat dari penghematan pajak agresif (Fan & Chen, 2023).

### **2.1.3 Agresivitas Pajak**

Agresivitas pajak merupakan perilaku perusahaan berkaitan dengan upaya mengurangi kewajiban perpajakan dengan beragam skema *tax planning*. Dalam praktiknya, perusahaan memanfaatkan kebijakan perpajakan, insentif fiskal,

perbedaan perlakuan akuntansi dan perpajakan, maupun pengaturan transaksi tertentu untuk menekan jumlah pajak terutang. Upaya ini guna mengoptimalkan efisiensi keuangan perusahaan serta memaksimalkan laba setelah pajak. Dalam literatur perpajakan, agresivitas pajak dipahami sebagai tindakan perusahaan untuk meminimalkan kewajiban pajak melalui mekanisme agresivitas pajak maupun yang berisiko melanggar ketentuan perpajakan (*tax evasion*), sehingga mencerminkan tingkat kecenderungan perusahaan dalam melakukan penghematan pajak (Alkausar et al., 2023).

Agresivitas pajak pada dasarnya belum tentu selalu identik dengan pelanggaran hukum. Banyak perusahaan melakukan penghematan pajak berdasarkan strategi pengelolaan kewajiban perpajakan yang tetap sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Perusahaan mampu memaksimalkan insentif fiskal, ketidaksesuaian antara pencatatan akuntansi dan perpajakan, serta pengelolaan transaksi tertentu guna menekan beban pajak yang harus dibayarkan. Praktik tersebut dilakukan sebagai bagian dari strategi perusahaan untuk meningkatkan efisiensi keuangan, memaksimalkan laba setelah pajak, dan penilaian investor terhadap perusahaan. Sehubungan itu, agresivitas pajak sering dipandang sebagai langkah perusahaan guna mengoptimalkan beban perpajakan dengan beragam mekanisme legal maupun yang memiliki tingkat risiko fiskal tertentu (Alkausar et al., 2023).

Meskipun demikian, praktik agresivitas pajak juga menimbulkan implikasi yang lebih luas bagi perekonomian. Ketika perusahaan secara agresif menekan kewajiban pajaknya, penerimaan negara dari sektor perpajakan berpotensi menurun. Padahal, pajak merupakan sumber utama penerimaan negara yang digunakan untuk

membiyai berbagai program pembangunan dan pelayanan publik. Oleh karena itu, praktik penghindaran pajak menjadi perhatian pemerintah dan otoritas perpajakan karena dapat mengurangi basis pajak negara serta menciptakan kesenjangan antara potensi penerimaan pajak dan realisasi penerimaan negara. Fenomena tersebut mendorong berbagai negara untuk memperkuat pengawasan dan reformasi perpajakan guna menekan praktik penghindaran pajak korporasi, terutama melalui inisiatif *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) yang dikembangkan oleh OECD (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, 2023).

Selain berdampak terhadap penerimaan negara, agresivitas pajak yang berlebihan juga dapat menimbulkan risiko bagi perusahaan itu sendiri. Strategi pajak yang terlalu agresif berpotensi meningkatkan risiko pemeriksaan pajak, sengketa fiskal, maupun konsekuensi administratif jika bertentangan sesuai regulasi perpajakan yang sudah ditetapkan. Di samping itu, praktik agresivitas pajak dapat menimbulkan risiko reputasi karena perusahaan dapat dipersepsikan kurang patuh terhadap kewajiban fiskalnya. Oleh karena itu, perusahaan umumnya mempertimbangkan berbagai risiko tersebut sebelum menerapkan strategi pengelolaan pajak yang agresif. Dengan demikian, agresivitas pajak menggambarkan strategi perusahaan guna mengoordinasikan kewajiban perpajakan untuk meningkatkan efisiensi keuangan, namun tetap harus mempertimbangkan konsekuensi regulasi, reputasi, dan keberlanjutan perusahaan dalam jangka panjang (Wayan, 2022).

#### 2.1.4 Strategi bisnis

Strategi bisnis menjadi serangkaian keputusan serta upaya orientasi berkelanjutan guna dikembangkan merealisasikan keunggulan kompetitif serta mempertahankan posisi perusahaan dalam lingkungan persaingan industri. Dalam literatur manajemen strategik, strategi tidak hanya berkaitan dengan perencanaan operasional, tetapi juga mencakup pola pengalokasian sumber daya, pemilihan pasar, serta penentuan cara perusahaan menciptakan nilai bagi pemangku kepentingan. Menurut (Porter, 1980), strategi bisnis merupakan upaya perusahaan untuk memperoleh keunggulan kompetitif melalui posisi yang unik dalam industri dengan memanfaatkan kekuatan internal serta merespons tekanan eksternal seperti persaingan, kekuatan pemasok, dan kekuatan pelanggan. Pendekatan ini menekankan bahwa strategi menentukan bagaimana perusahaan menciptakan nilai dan mempertahankan profitabilitas dalam jangka panjang.

Klasifikasi strategi organisasi yang dikemukakan (Miles & Snow, 1978) dalam karya klasik *Organizational Strategy, Structure and Process* menjelaskan bagaimana perusahaan beradaptasi terhadap dinamika lingkungan melalui pola strategi yang konsisten. Teori ini berangkat dari asumsi bahwa organisasi harus menyelesaikan tiga permasalahan utama *entrepreneurial problem*, *engineering problem*, dan *administrative problem* yang pada akhirnya membentuk konfigurasi strategi, struktur, dan proses organisasi. Miles dan Snow mengkategorikan perusahaan beberapa kriteria utama: *prospecter*, *defender*, dan *analyzer*. Tipologi ini bersifat sistemik karena setiap tipe memiliki karakteristik lingkungan, struktur organisasi, serta pola pengambilan keputusan yang berbeda.

### 1. *Prospector*

Perusahaan *prospector* berorientasi pada inovasi berkelanjutan dan eksplorasi peluang pasar baru. Mereka secara aktif mencari produk atau segmen baru dan cenderung menjadi gerakan baru dalam industri. Struktur organisasi biasanya lebih fleksibel dan desentralistik untuk mendukung kreativitas serta respons cepat terhadap perubahan lingkungan. Secara teoretis, *prospector* memiliki toleransi risiko yang lebih tinggi dan menghadapi ketidakpastian yang lebih besar dibanding tipe lainnya. Literatur manajemen strategik menyebutkan bahwa perusahaan dengan orientasi inovatif cenderung memiliki variasi arus kas dan volatilitas kinerja yang lebih tinggi (Miles & Snow, 1978). Karakteristik ini menciptakan ruang diskresi manajerial yang lebih luas, termasuk dalam kebijakan perpajakan.

### 2. *Defender*

Perusahaan *defender* berfokus pada stabilitas, efisiensi operasional, dan pengendalian biaya dalam pasar yang relatif sempit. Strategi ini menekankan optimalisasi proses internal dan perlindungan pangsa pasar yang sudah ada. Struktur organisasi biasanya lebih terpusat dengan sistem kontrol yang ketat. Karena orientasinya pada efisiensi dan stabilitas, *defender* cenderung mempunyai tantangan operasional relative kecil dan kondisi keuangan terjaga. Dalam konteks perpajakan, pendekatan konservatif lebih konsisten dengan karakter strategi ini. *Defender* umumnya menghindari praktik pajak yang terlalu agresif karena berpotensi menimbulkan ketidakpastian dan risiko reputasi yang bertentangan dengan orientasi stabilitas jangka panjang (Miles & Snow, 1978).

### 3. *Analyzer*

*Analyzer* merupakan kombinasi selektif antara *prospector* dan *defender*. Perusahaan tipe ini mempertahankan efisiensi di lini bisnis inti sekaligus mengadopsi inovasi secara hati-hati setelah peluang pasar terbukti menjanjikan. Strategi ini menghasilkan tingkat risiko moderat dan fleksibilitas terbatas dibanding *prospector*. Dalam konteks perpajakan, *analyzer* diperkirakan menunjukkan tingkat agresivitas pajak yang berada di antara *prospector* dan *defender*. Kebijakan fiskal mereka cenderung pragmatis, menyesuaikan dengan kebutuhan kompetitif tanpa mengambil risiko ekstrem (Miles & Snow, 1978).

Hubungan antara strategi bisnis dan agresivitas pajak dapat dijelaskan melalui mekanisme orientasi risiko (*risk orientation*). *Prospector*, dengan tingkat ketidakpastian yang lebih tinggi, lebih toleran terhadap risiko pemeriksaan atau sengketa pajak sebagai bagian dari strategi eksploratif. Sebaliknya, *defender* yang mengutamakan stabilitas cenderung menghindari eksposur risiko fiskal yang dapat mengganggu reputasi dan kesinambungan operasi.

Selain strategi bisnis menggunakan teori oleh (Miles & Snow, 1978) yang mengelompokkan strategi perusahaan ke dalam beberapa kriteria, yaitu *prospector*, *defender*, dan *analyzer*. Beberapa penelitian akuntansi strategik juga menegaskan bahwa strategi bisnis memengaruhi berbagai kebijakan manajerial perusahaan, seperti kualitas pelaporan keuangan, risiko audit, dan keputusan investasi. Bentley (et al., 2013) menunjukkan bahwa karakteristik strategi bisnis dapat diidentifikasi melalui indikator operasional perusahaan seperti intensitas pemasaran, pertumbuhan penjualan, variabilitas tenaga kerja, rasio karyawan, serta struktur aset.

Pendekatan tersebut memungkinkan peneliti mengklasifikasikan perusahaan ke dalam strategi prospector dan *defender* secara empiris melalui *strategy score* yang dihitung dari beberapa indikator operasional perusahaan.

### **2.1.5 Political Connection**

Koneksi politik merujuk pada keterkaitan anggota perusahaan dengan aktor politik atau institusi pemerintah yang berpotensi memberikan keuntungan strategis bagi perusahaan. Hubungan tersebut biasanya muncul melalui keterlibatan individu yang memiliki latar belakang politik dalam struktur organisasi perusahaan, seperti anggota direksi, komisaris, atau *shareholder* memiliki riwayat jabatan pemerintah, perwakilan legislatif, maupun individu yang memiliki kedekatan dengan elite politik. Dalam perspektif tata kelola perusahaan, keberadaan koneksi politik menunjukkan bahwa aktivitas perusahaan tidak sepenuhnya terlepas dari pengaruh lingkungan politik dan institusional di mana perusahaan beroperasi. Hubungan tersebut memfasilitasi peluang terhadap berbagai aset strategis contohnya informasi kebijakan pemerintah, kemudahan perizinan, maupun perlindungan terhadap ketidakpastian regulasi (Kim & Zhang, 2016).

Dalam literatur ekonomi politik perusahaan, koneksi politik sering dipahami sebagai bentuk keterkaitan antara dunia bisnis dan kekuasaan politik yang memungkinkan perusahaan memperoleh keuntungan kompetitif. Perusahaan yang memiliki hubungan dengan aktor politik umumnya memiliki peluang tinggi untuk memperoleh aksesibilitas pada aset strategis, meliputi pembiayaan, informasi kebijakan, serta peluang kerja sama dengan pemerintah. Selain itu, koneksi politik juga dapat membantu perusahaan dalam menghadapi perubahan regulasi dan

mengurangi ketidakpastian lingkungan bisnis. Oleh karena itu, *political connection* sering dipandang sebagai salah satu bentuk modal institusional yang berpotensi berdampak pertimbangan manajerial strategis perusahaan, termasuk dalam kebijakan investasi, pendanaan, dan pengelolaan risiko perusahaan (Firmansyah et al., 2022).

Dalam konteks negara berkembang, termasuk Indonesia, keberadaan koneksi politik juga memiliki implikasi penting terhadap kebijakan perusahaan. *Political connection* umumnya diidentifikasi melalui keberadaan individu yang memiliki latar belakang politik dalam jajaran direksi atau komisaris perusahaan, seperti mantan pejabat pemerintah, anggota partai politik, maupun mantan birokrat. Perusahaan yang memiliki hubungan dengan aktor politik cenderung memiliki akses informasi yang lebih baik terhadap kebijakan pemerintah, memperoleh kemudahan dalam menjalin hubungan dengan regulator, serta memiliki peluang yang lebih besar untuk mendapatkan dukungan institusional tertentu. Oleh karena itu, koneksi politik dapat memengaruhi berbagai keputusan strategis perusahaan, termasuk kebijakan investasi, pendanaan, dan perpajakan (Firmansyah et al., 2022).

#### **2.1.6 Penelitian Terdahulu**

Bagian ini menguraikan hasil-hasil kajian terdahulu yang relevan dengan topik kajian ini. Pemilihan kajian terdahulu didasarkan pada permasalahan dalam kajian ini, sehingga dapat menjadi referensi bagi penulis dalam pelaksanaan dan penyelesaian penelitian.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Peneliti & Tahun	Variabel & Hipotesis	Hasil Penelitian
1	<i>The Influence of a Firm's Business Strategy on its Tax Aggressiveness</i>	Higgins et al., 2015	X: <i>Business Strategy (Prospector/Defender)</i> Y: <i>Tax Aggressiveness</i> . Hipotesis: Strategi bisnis berpengaruh terhadap agresivitas pajak	Hasil penelitian menunjukkan perusahaan dengan strategi <i>prospector</i> memiliki tingkat agresivitas pajak tinggi dibandingkan strategi <i>defender</i>
2	<i>Business Strategy, Financial Reporting Irregularities, and Audit Effort.</i>	Bentley, Omer, & Sharp (2013)	X: <i>Business Strategy</i> Y: <i>Financial Reporting Irregularities dan Audit Effort</i> . Hipotesis: Karakteristik strategi bisnis memengaruhi kualitas pelaporan dan risiko perusahaan.	Strategi <i>prospector</i> memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi dibandingkan <i>defender</i> sehingga memengaruhi berbagai kebijakan perusahaan, termasuk kebijakan keuangan dan perpajakan.
3	<i>Political Connections, Investment Opportunity Sets, Tax Avoidance: Does Corporate Social Responsibility Disclosure in Indonesia Have A Role?.</i>	Firmansyah et al. (2022)	X: <i>Political Connection, Investment Opportunity Set</i> Y: <i>Tax Avoidance</i> Z: <i>Corporate Social Responsibility</i> . Hipotesis: Koneksi politik memengaruhi penghindaran pajak perusahaan.	Koneksi politik berpengaruh terhadap perilaku penghindaran pajak karena memberikan akses informasi dan hubungan yang lebih dekat dengan pemerintah.

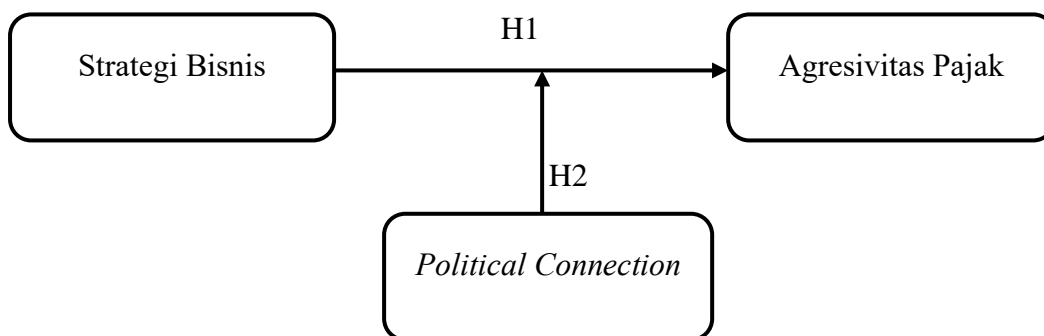
No	Judul Penelitian	Peneliti & Tahun	Variabel & Hipotesis	Hasil Penelitian
4	<i>The Impact of Political Connections on Corporate Tax Burden: Evidence from the Chinese Market.</i>	Wang & You (2022)	X: <i>Political Connection</i> Y: <i>Corporate Tax Burden</i> . Hipotesis: Koneksi politik memengaruhi kebijakan	Perusahaan yang memiliki koneksi politik cenderung memperoleh keuntungan institusional yang memengaruhi kebijakan perpajakan perusahaan.
5	<i>Corporate Tax Aggressiveness: Evidence from Indonesia.</i>	Alkausar (2023)	X: Karakteristik Perusahaan Y: <i>Tax Aggressiveness</i> . Hipotesis: Karakteristik perusahaan memengaruhi tingkat agresivitas pajak.	Agresivitas pajak dipengaruhi oleh berbagai karakteristik internal perusahaan yang berkaitan dengan kebijakan pengelolaan pajak dan efisiensi keuangan.
6	Pengaruh Strategi Bisnis dan Kepemilikan Asing terhadap <i>Tax Avoidance</i> dengan <i>Financial Distress</i> sebagai Variabel Pemoderasi	Astuti, Hidayati, Putri, & Wulansari (2023)	X1: Strategi Bisnis, X2: Kepemilikan Asing, Z: <i>Financial Distress</i> (Moderasi), Y: <i>Tax Avoidance</i> . Hipotesis: (H1) Strategi bisnis berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . (H2) Kepemilikan asing berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . (H3) Strategi bisnis dan kepemilikan asing berpengaruh simultan terhadap <i>tax avoidance</i> . (H4) <i>Financial distress</i> memoderasi hubungan strategi bisnis terhadap <i>tax avoidance</i> . (H5) <i>Financial distress</i> memoderasi hubungan kepemilikan asing terhadap <i>tax avoidance</i> .	Strategi bisnis berpengaruh negatif terhadap <i>tax avoidance</i> , kepemilikan asing tidak berpengaruh, dan <i>financial distress</i> memperlemah hubungan strategi bisnis terhadap <i>tax avoidance</i> .

No	Judul Penelitian	Peneliti & Tahun	Variabel & Hipotesis	Hasil Penelitian
7	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI.	Lemmuel & Sukadana (2022)	X: Profitabilitas, <i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity</i> , <i>Inventory Intensity</i> Y: Agresivitas Pajak. Hipotesis: Karakteristik keuangan perusahaan berpengaruh terhadap agresivitas pajak.	Agresivitas pajak dipengaruhi oleh karakteristik internal perusahaan yang berkaitan dengan pengelolaan sumber daya dan kebijakan keuangan perusahaan.
8	<i>Political Connections, Business Strategy and Tax Aggressiveness: Evidence from China.</i>	Hong Fan & Liqiang Chen (2023)	X: Profitabilitas, <i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity</i> , <i>Inventory Intensity</i> Y: Agresivitas Pajak. Hipotesis: Karakteristik keuangan perusahaan berpengaruh terhadap agresivitas pajak.	X: <i>Business Strategy</i> Y: <i>Tax Aggressiveness</i> Z: <i>Political Connection</i> . Hipotesis: <i>Political connection</i> memengaruhi hubungan strategi bisnis terhadap agresivitas pajak.
9	<i>The Effect of Leverage, Institutional Ownership, and Business Strategy on Tax Avoidance (Case of Listed Manufacturing Companies in the Consumption Goods Industry Period 2014–2019)</i>	Damayanti & Wulandari (2021)	X1: <i>Leverage</i> , X2: <i>Institutional Ownership</i> , X3: <i>Business Strategy</i> , Y: <i>Tax Avoidance</i> . Hipotesis: <i>Leverage</i> , kepemilikan institusional, dan strategi bisnis berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .	<i>Leverage</i> berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i> , kepemilikan institusional berpengaruh negatif terhadap <i>tax avoidance</i> , sedangkan strategi bisnis secara parsial menunjukkan bahwa kemampuan produksi dan distribusi barang berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i> .

No	Judul Penelitian	Peneliti & Tahun	Variabel & Hipotesis	Hasil Penelitian
10	Pengaruh <i>Financial Distress</i> , Komite Audit, dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak dan Dampaknya terhadap Nilai Perusahaan	Alafiah, Fitrioso, & Hanif (2022)	X1: <i>Financial Distress</i> , X2: Komite Audit, X3: Profitabilitas, Y: Agresivitas Pajak, Z: Nilai Perusahaan. Hipotesis: <i>Financial distress</i> , komite audit, dan profitabilitas berpengaruh terhadap agresivitas pajak serta agresivitas pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.	<i>Financial distress</i> , komite audit, dan profitabilitas berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Agresivitas pajak juga berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran disusun berdasarkan peneliti untuk menggambarkan pengaruh strategi bisnis terhadap agresivitas pajak yang di moderasi oleh *political connection*. Skema dari kerangka penelitian tersebut dapat diilustrasikan sebagai berikut :



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

## 2.3 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban atau dugaan sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang masih memerlukan pembuktian melalui analisis data dan fakta empiris. Keberadaan hipotesis berfungsi sebagai pedoman awal dalam proses penelitian, khususnya untuk menjelaskan kemungkinan hubungan antar variabel atau fenomena yang diteliti sebelum dilakukan pengujian secara statistik. Berdasarkan fokus penelitian penulis mengenai pengaruh strategi bisnis terhadap agresivitas pajak, dengan *political connection* sebagai variabel moderasi yang mempengaruhi hubungan antarvariabel tersebut, maka dalam penelitian ini dirumuskan empat hipotesis penelitian yang akan diuji secara empiris.

### 2.3.1 Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Agresivitas Pajak

Dalam praktik bisnis, perusahaan dihadapkan pada tuntutan untuk meningkatkan kinerja keuangan, termasuk memaksimalkan laba setelah pajak. Pajak yang bersifat sebagai beban mendorong manajemen untuk melakukan efisiensi melalui perencanaan pajak. Meskipun pada dasarnya aktivitas ini legal, dalam praktiknya perencanaan pajak dapat berkembang menjadi agresivitas pajak ketika perusahaan secara aktif memanfaatkan celah dalam regulasi perpajakan untuk menekan beban pajak seminimal mungkin (Hanlon & Heitzman, 2010).

Dorongan perusahaan untuk melakukan agresivitas pajak tidak terlepas dari peran manajemen sebagai pengambil keputusan strategis. Dalam perusahaan modern, pemegang saham sebagai *principal* mendelegasikan kewenangan kepada manajemen sebagai agent untuk mengelola perusahaan. Perbedaan tujuan antara kedua pihak dapat menimbulkan konflik keagenan yang mendorong manajemen

bertindak oportunistik demi mencapai target kinerja tertentu. Dalam konteks perpajakan, manajemen dapat memanfaatkan diskresi yang dimilikinya untuk melakukan berbagai strategi pengelolaan pajak guna menekan beban pajak perusahaan. Oleh karena itu, agresivitas pajak sering dipandang sebagai salah satu konsekuensi dari konflik keagenan yang muncul akibat perbedaan kepentingan antara pemegang saham dan manajemen perusahaan (Ayem et al., 2024).

Fenomena tersebut dijelaskan dalam *agency theory* yang dikemukakan oleh Jensen & Meckling, (1976), yang menyatakan bahwa hubungan antara principal dan agent mengandung konflik kepentingan serta asimetri informasi. Dalam kondisi ini, manajemen memiliki diskresi dalam menentukan kebijakan strategis perusahaan, termasuk strategi bisnis dan kebijakan perpajakan, sehingga berpotensi memanfaatkan peluang untuk melakukan agresivitas pajak.

Strategi bisnis merupakan salah satu keputusan strategis utama yang menentukan arah dan karakteristik operasional perusahaan. Dalam literatur manajemen strategik, tipologi strategi yang dikembangkan oleh (Miles & Snow, 1978) mengklasifikasikan strategi bisnis ke dalam tiga tipe utama, yaitu *prospector*, *defender*, dan *analyzer*. Tipologi ini mencerminkan bagaimana perusahaan merespons lingkungan bisnis berdasarkan tingkat inovasi, efisiensi, dan orientasi risiko.

Perusahaan dengan strategi *prospector* cenderung berorientasi pada inovasi, eksplorasi peluang baru, serta memiliki tingkat kompleksitas operasional yang tinggi. Sebaliknya, perusahaan dengan strategi *defender* lebih menekankan efisiensi, stabilitas, dan pengendalian biaya. Perbedaan karakteristik ini berimplikasi pada

variasi dalam pengambilan keputusan manajerial, termasuk dalam pengelolaan kewajiban pajak perusahaan.

Dalam perspektif perpajakan, perusahaan dengan tingkat kompleksitas dan inovasi yang tinggi memiliki lebih banyak peluang untuk melakukan perencanaan pajak melalui pemanfaatan perbedaan antara standar akuntansi dan regulasi perpajakan. Higgins et al., (2015) menemukan bahwa perusahaan dengan strategi *prospector* memiliki tingkat agresivitas pajak yang lebih tinggi dibandingkan *defender*. Temuan ini juga didukung oleh Bentley et al., (2013) yang menyatakan bahwa perusahaan *prospector* memiliki tingkat pengambilan risiko yang lebih tinggi dibandingkan *defender*, sehingga lebih cenderung menerapkan kebijakan yang agresif dalam berbagai aspek pengelolaan perusahaan, termasuk kebijakan perpajakan.

Secara teoretis, arah hubungan yang positif antara strategi bisnis dan agresivitas pajak dapat dijelaskan melalui dua mekanisme utama. Pertama, perusahaan dengan strategi *prospector* memiliki kompleksitas transaksi yang lebih tinggi, sehingga menyediakan lebih banyak ruang bagi manajemen untuk melakukan *tax planning* melalui celah regulasi. Kedua, strategi *prospector* juga memiliki orientasi risiko yang lebih tinggi, sehingga manajemen cenderung lebih berani mengambil keputusan agresif, termasuk dalam kebijakan perpajakan, dibandingkan perusahaan *defender* yang lebih konservatif. Kondisi ini sejalan dengan perspektif *agency theory* yang menekankan bahwa manajemen akan memanfaatkan diskresi yang dimilikinya untuk memaksimalkan utilitas, termasuk melalui pengurangan beban pajak.

Dalam konteks Indonesia, hubungan antara strategi bisnis dan agresivitas pajak juga didukung oleh penelitian empiris yang dilakukan oleh (Faradiza, 2019). Penelitian tersebut menemukan bahwa perusahaan yang menerapkan strategi *prospector* cenderung melakukan penghindaran pajak lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang menerapkan strategi *defender*. Temuan ini menunjukkan bahwa karakteristik strategi bisnis yang berorientasi pada inovasi, pertumbuhan, dan pengambilan risiko dapat mendorong perusahaan untuk melakukan perencanaan pajak yang lebih agresif guna mempertahankan sumber daya yang dibutuhkan dalam mendukung ekspansi perusahaan. Dengan demikian, strategi bisnis yang dipilih perusahaan dapat memengaruhi tingkat agresivitas pajak yang dilakukan manajemen.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

**H1: Strategi bisnis berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.**

### **2.3.2 *Political Connection* Memoderasi Pengaruh Strategi Bisnis terhadap Agresivitas Pajak**

*Political connection* merupakan hubungan antara perusahaan dengan aktor politik atau institusi pemerintah yang berpotensi memengaruhi pengambilan keputusan strategis perusahaan. Koneksi ini umumnya diidentifikasi melalui keberadaan direksi atau komisaris yang memiliki latar belakang sebagai pejabat pemerintah, anggota partai politik, atau memiliki kedekatan dengan *elite* politik (Riswandari & Bagaskara, 2020).

Dalam perspektif *Allignment Theory*, perusahaan tidak hanya berorientasi pada kepentingan pemegang saham, tetapi juga berupaya membangun hubungan dengan pihak eksternal yang menguasai sumber daya strategis, termasuk pemerintah sebagai regulator. Oleh karena itu, perusahaan yang memiliki koneksi politik cenderung menjaga hubungan jangka panjang dengan pemerintah untuk memperoleh akses terhadap informasi, dukungan regulasi, serta berbagai sumber daya yang dapat menunjang keberlangsungan perusahaan. Kondisi tersebut mendorong perusahaan untuk menyesuaikan perilakunya dengan kepentingan pemerintah, termasuk dalam kepatuhan terhadap kebijakan perpajakan (Firmansyah et al., 2022; Pfeffer & Salancik, 1978).

Di sisi lain, dalam literatur manajemen strategik, strategi bisnis yang diklasifikasikan oleh (Miles & Snow, 1978) menunjukkan bahwa perusahaan dengan strategi *prospector* memiliki karakteristik inovatif, kompleks, dan berorientasi pada risiko. Karakteristik tersebut mendorong perusahaan untuk lebih aktif dalam melakukan perencanaan pajak, sehingga meningkatkan kecenderungan agresivitas pajak dibandingkan perusahaan dengan strategi *defender*.

Namun, pengaruh strategi bisnis terhadap agresivitas pajak tidak berdiri sendiri. Keberadaan *political connection* dapat mengubah bagaimana strategi tersebut diterjemahkan ke dalam kebijakan perpajakan. Perusahaan dengan strategi *prospector* pada dasarnya memiliki kecenderungan untuk lebih agresif dalam pengelolaan pajak, tetapi ketika perusahaan tersebut memiliki koneksi politik, kecenderungan tersebut menjadi terbatas. Secara konseptual, *political connection* memperlemah pengaruh strategi bisnis terhadap agresivitas pajak melalui

mekanisme pengendalian perilaku manajerial. Koneksi politik meningkatkan tingkat pengawasan serta mendorong perusahaan untuk menjaga hubungan jangka panjang dengan pemerintah, sehingga manajemen menjadi lebih berhati-hati dalam memanfaatkan celah perpajakan. Selain itu, risiko reputasi yang lebih tinggi pada perusahaan yang terhubung secara politik juga mendorong perusahaan untuk mengurangi praktik agresivitas pajak meskipun strategi bisnisnya berorientasi pada inovasi dan risiko tinggi.

Dalam konteks Indonesia, peran *political connection* dalam memengaruhi kebijakan perusahaan, termasuk dalam aspek perpajakan, juga telah mendapat perhatian dalam berbagai penelitian empiris. Penelitian yang dilakukan oleh (Pramesti & Sucahyati, 2025) menunjukkan bahwa koneksi politik dapat memengaruhi perilaku perpajakan perusahaan karena perusahaan yang memiliki hubungan dengan aktor politik cenderung mempertimbangkan berbagai konsekuensi yang dapat memengaruhi hubungan mereka dengan pemerintah. Kondisi tersebut mendorong perusahaan untuk lebih memperhatikan kebijakan yang berkaitan dengan kepatuhan dan pengelolaan risiko perpajakan.

Sementara itu Riswandari & Bagaskara, (2020) menemukan bahwa keberadaan koneksi politik memengaruhi perilaku perusahaan dalam memenuhi kewajiban perpajakan, di mana perusahaan dengan koneksi politik cenderung menghindari praktik yang berisiko menimbulkan konflik dengan regulator.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

**H2: *Political connection* memperlemah pengaruh strategi bisnis terhadap agresivitas pajak.**