

BAB II

LANDASAN LITERATUR

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Sinyal (*Signaling Theory*)

Teori sinyal (*signaling theory*) dikembangkan oleh Spence (1973), menjelaskan bagaimana perusahaan memberikan informasi kepada pasar melalui keputusan atau kebijakan yang mencerminkan kondisi internalnya. Dalam aspek keuangan, informasi ini bisa berupa pengungkapan laporan keuangan, kebijakan dividen, atau cara pengaturan modal. Sinyal positif meningkatkan kepercayaan investor terhadap nilai perusahaan karena menunjukkan prospek yang baik bagi perusahaan.

Komara *et al.* (2020), menegaskan bahwa teori sinyal menentukan hubungan antara profitabilitas dan nilai perusahaan, di mana laba tinggi menjadi sinyal positif bagi pasar. Hartati *et al.* (2024), menegaskan bahwa praktik manajemen laba juga dapat menjadi sinyal keberhasilan manajemen dalam mengelola profitabilitas, meskipun dapat menimbulkan interpretasi negatif bila dilakukan berlebihan. Situasi ini mencerminkan bahwa keberhasilan sinyal sangat bergantung pada persepsi pasar dan reputasi perusahaan.

Profitabilitas yang tinggi merupakan sinyal positif bagi investor karena menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba secara efektif dan mencerminkan prospek perusahaan yang baik di masa depan. Berdasarkan *signaling*

theory, investor memandang tingkat profitabilitas sebagai indikator kinerja perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya (Nebie & Cheng, 2023). Pada penelitian Kasibi *et al.* (2023), mengungkapkan bahwa profitabilitas memiliki dampak signifikan terhadap peningkatan nilai perusahaan, karena keuntungan yang tinggi dapat meningkatkan kepercayaan investor terhadap keandalan dan keberlanjutan perusahaan. Dengan demikian, dalam kerangka teori sinyal, profitabilitas berperan sebagai indikator utama yang menandakan kekuatan fundamental perusahaan.

Nilai perusahaan (*firm value*) juga merupakan variabel penting dalam teori sinyal. Nilai perusahaan mencerminkan penilaian pasar terhadap kinerja serta prospek perusahaan di masa mendatang. Setiap keputusan manajemen, baik dalam investasi, pendanaan, maupun pengelolaan keuangan, dapat menjadi sinyal bagi investor mengenai kemampuan perusahaan dalam meningkatkan nilai perusahaan (Susilowati *et al.*, 2024). Situasi ini dapat menjadi pendorong peningkatan nilai saham sekaligus peningkatan nilai perusahaan secara keseluruhan. Penelitian oleh Prameswari & Sari (2024), menunjukkan bahwa investor cenderung lebih mempertimbangkan kinerja fundamental dan prospek perusahaan dibandingkan praktik pengelolaan pajak semata.

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) menjadi aspek yang kompleks dalam teori sinyal karena dapat memberikan dua interpretasi berbeda. Penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan efisien dapat dipandang sebagai upaya perusahaan untuk meningkatkan laba dan memaksimalkan nilai perusahaan. Namun, apabila dilakukan secara agresif, penghindaran pajak dapat menimbulkan kekhawatiran

terkait transparansi, risiko reputasi, dan tata kelola perusahaan sehingga memberikan sinyal negatif bagi investor (Nebie & Cheng, 2023). Berdasarkan hal tersebut, teori sinyal sangat penting untuk memahami bagaimana tindakan manajerial seperti penghindaran pajak, tingkat utang, dan profitabilitas diinterpretasikan oleh investor dalam menentukan nilai perusahaan.

2.1.2 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Jensen & Meckling (1976), memperkenalkan teori keagenan yang menjelaskan hubungan antara prinsipal (pemegang saham) dan agen (manajer) yang diberi wewenang untuk mengelola perusahaan. Hubungan tersebut dapat menimbulkan konflik kepentingan karena manajer memiliki informasi dan kendali yang lebih besar terhadap aktivitas perusahaan dibandingkan pemilik perusahaan (Purwaningsih, 2022). Ketidakseimbangan informasi antara kedua pihak dikenal sebagai *information asymmetry*, yang dapat menimbulkan konflik keagenan (*agency conflict*).

Marwat *et al.* (2023), menemukan bahwa manajer dapat menggunakan strategi penghindaran pajak sebagai sarana untuk meningkatkan keuntungan jangka pendek, meskipun tidak selalu menguntungkan pemegang saham. Jika penghindaran pajak dilakukan secara agresif dan tidak diungkapkan dengan transparan, hal ini dapat menurunkan reputasi perusahaan dan menimbulkan risiko hukum. Menurut Lim *et al.* (2024), konflik agensi dapat diminimalkan melalui pengawasan eksternal, mekanisme insentif, serta kebijakan keuangan yang transparan.

Pada teori keagenan, Profitabilitas mencerminkan kemampuan manajemen dalam menghasilkan laba melalui pengelolaan sumber daya perusahaan secara

efektif. Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa manajer mampu menjalankan fungsinya dengan baik sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan pemegang saham (Purwaningsih, 2022). Apabila tidak diimbangi dengan pengawasan yang memadai, profitabilitas tinggi juga bisa mendorong manajer untuk mengambil tindakan oportunistik seperti penghindaran pajak guna memperbesar keuntungan setelah pajak yang tampak lebih besar.

Nilai perusahaan (*firm value*) juga sangat dipengaruhi oleh hubungan keagenan antara manajer dan pemilik. Dalam teori keagenan, peningkatan nilai perusahaan merupakan tujuan utama *principal* karena berkaitan dengan kesejahteraan pemegang saham. Namun, dalam praktiknya manajer dapat memiliki kepentingan pribadi yang mendorong pengambilan keputusan jangka pendek sehingga berpotensi mengurangi upaya peningkatan nilai perusahaan secara berkelanjutan (Purwaningsih, 2022).

Pada teori keagenan, penghindaran pajak dapat muncul akibat perbedaan kepentingan antara manajer dan pemegang saham. Praktik penghindaran pajak dilakukan untuk menekan beban pajak perusahaan, namun tindakan yang terlalu agresif dapat menimbulkan *agency cost*, menurunkan transparansi, dan merugikan nilai perusahaan (Nebie & Cheng, 2023). Penelitian oleh Marwat *et al.* (2023), menemukan bahwa praktik penghindaran pajak sering kali digunakan manajer sebagai alat untuk meningkatkan laba bersih jangka pendek, tetapi dapat menimbulkan persepsi negatif dari investor yang menilai perilaku tersebut sebagai bentuk manajemen laba atau manipulasi kinerja. Menurut Susilowati *et al.* (2024),

teori keagenan penting untuk menggambarkan keterkaitan antara profitabilitas, *leverage*, dan penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan.

2.1.3 Profitabilitas

Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan melalui sumber daya yang dimilikinya. Secara konseptual, profitabilitas menjadi indikator kinerja keuangan yang paling fundamental karena menunjukkan seberapa baik manajemen dapat mengatur aset, kewajiban, dan modal untuk mendapatkan keuntungan.

Terdapat berbagai indikator yang dapat digunakan untuk menilai tingkat profitabilitas suatu perusahaan menurut (Kieso *et al.* 2020), di antaranya:

1. *Gross Profit Margin*, merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba kotor atas penjualan bersih.
2. *Net Profit Margin*, merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih.
3. *Earnings Per Share (EPS)*, merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya jumlah laba bersih yang diperoleh untuk setiap lembar saham biasa.
4. *Return on Assets (ROA)*, mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dari total aset yang dimilikinya.
5. *Return on Equity (ROE)*, menilai tingkat pengembalian yang diterima oleh pemegang saham atas investasi yang telah mereka tanamkan.

Penelitian Armana & Purbawangsa (2021), menunjukkan bahwa tingkat keuntungan yang tinggi mencerminkan efisiensi dalam operasional dan kemampuan bersaing perusahaan yang kuat di pasar. Hasil ini konsisten dengan temuan Lim *et al.* (2024), yang menegaskan bahwa nilai pasar perusahaan meningkat bersamaan dengan meningkatnya profitabilitas, karena laba menjadi sinyal keunggulan kompetitif. Profitabilitas juga menjadi dasar dalam menentukan kebijakan pembagian dividen, struktur modal, dan strategi ekspansi.

Nabilah & Kuntadi (2023), mengungkapkan bahwa perusahaan yang mendapatkan profitabilitas besar biasanya berusaha untuk menghindari kewajiban pajak untuk mempertahankan arus kas internal. Namun, praktik ini juga dapat meningkatkan risiko reputasi apabila tidak dilakukan secara transparan dan etis. Dengan demikian, profitabilitas tidak hanya menunjukkan kinerja finansial yang baik, tetapi juga memengaruhi strategi kebijakan pajak dan pendanaan perusahaan.

2.1.4 Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan (*firm value*) representasi dari penilaian investor mengenai prospek masa depan perusahaan dan kestabilannya. Nilai ini dianggap sebagai suatu pengukuran seberapa efektif manajemen dalam mengelola aset dan sumber daya untuk menciptakan keuntungan serta meningkatkan nilai bagi pemegang saham (Andes *et al.* 2020). Jika pasar memandang prospek perusahaan positif, harga sahamnya cenderung naik, sehingga meningkatkan nilai perusahaan. Sebaliknya, jika kinerja keuangan memburuk atau risiko meningkat, pasar akan menurunkan valuasi perusahaan. Lim *et al.* (2024), menemukan bahwa profitabilitas, *leverage*, dan ukuran

perusahaan mempengaruhi nilai perusahaan. Semakin baik kinerja keuangan perusahaan, semakin tinggi pula persepsi pasar terhadap nilai intrinsiknya.

Menurut Hery (2023), terdapat beberapa rasio dan indikator yang digunakan guna mengukur nilai perusahaan, antara lain:

1. *Price to Earnings Ratio* (PER), membandingkan harga saham perusahaan dengan jumlah saham beredar.
2. *Price to Book Value* (PBV), menunjukkan perbandingan harga saham perusahaan dengan nilai buku per lembar sahamnya.
3. *Tobin's Q*, mengukur nilai pasar ekuitas dan nilai buku utang dengan nilai buku total aset.
4. *Market Value Added* (MVA), menghitung antara nilai pasar ekuitas dengan nilai buku ekuitas.
5. *Price to Cash Flow Ratio* (P/CF), menghitung harga saham per lembar dengan *cash flow per share*.

Penelitian Hartati *et al.* (2024), diungkapkan bahwa perusahaan yang mampu menjaga keseimbangan antara profitabilitas, tanggung jawab sosial, dan transparansi laporan keuangan lebih mungkin mendapatkan nilai pasar yang tinggi. Hal ini memperkuat pandangan bahwa nilai perusahaan tidak hanya bergantung pada kinerja keuangan semata, melainkan juga pada citra, kepercayaan publik, dan komitmen perusahaan terhadap praktik bisnis yang berkelanjutan.

2.1.5 Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah strategi legal yang diterapkan guna mengurangi kewajiban pajak melalui perencanaan pajak yang efisien. Meskipun secara hukum diperbolehkan, praktik ini sering menimbulkan kontroversi karena berpotensi menimbulkan masalah etika dan risiko reputasi. Nabilah & Kuntadi (2023), menemukan bahwa laba, tingkat utang, dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat penghindaran pajak, dengan perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya lebih baik untuk melakukan perencanaan pajak yang kompleks.

Siwi *et al.* (2025), menjelaskan bahwa manajer dapat memanfaatkan penghindaran pajak untuk memaksimalkan kepentingannya. Agustin *et al.* (2025), menyatakan bahwa praktik tersebut dapat meningkatkan keuntungan perusahaan namun juga menimbulkan risiko hukum dan reputasi. Kondisi ini dapat meningkatkan *agency cost* apabila tidak disertai transparansi yang memadai (Diba, 2020). Kondisi tersebut mengharuskan perusahaan untuk menyeimbangkan strategi efisiensi pajak dan kepatuhan terhadap peraturan.

Penghindaran pajak yang dilakukan dengan etika dan transparansi tinggi menunjukkan kemampuan manajemen dalam mengefisienkan biaya operasional dan meningkatkan profitabilitas. Namun, sinyal ini dapat berubah menjadi negatif apabila investor menilai tindakan tersebut terlalu agresif atau berisiko hukum tinggi. Susilowati *et al.* (2024), menyatakan bahwa perusahaan yang menerapkan kebijakan pajak secara hati-hati dapat menjaga kredibilitasnya di mata publik, sementara

perusahaan yang menghindari pajak secara berlebihan seringkali menghadapi penurunan nilai pasar akibat rusaknya reputasi.

Lim *et al.* (2024), menemukan bahwa perusahaan dengan profitabilitas tinggi lebih mungkin terlibat dalam melakukan penghindaran pajak karena mereka memiliki beban pajak lebih besar dan memiliki cukup sumber daya untuk merencanakan pajaknya. Sementara itu, perusahaan besar umumnya lebih berhati-hati dalam menghindari pajak karena mereka berada di bawah pengawasan publik dan otoritas pajak yang lebih ketat.

2.1.6 Leverage

Leverage adalah rasio penggunaan dana yang bersumber dari utang untuk membiayai aset perusahaan. Tingkat utang yang tinggi meningkatkan risiko finansial, namun juga dapat menghasilkan pengembalian bagi pemegang saham jika digunakan secara efektif. Studi Putri *et al.* (2025), menunjukkan bahwa *leverage* mempengaruhi nilai perusahaan, di mana tingkat utang yang dikelola secara efisien dapat memperkuat pengembalian bagi pemegang saham tanpa menimbulkan tekanan finansial berlebih. Namun, apabila rasio utang melewati tingkat optimal, perusahaan akan menghadapi biaya bunga tinggi yang dapat mengurangi profitabilitas dan kepercayaan investor.

Leverage sering digunakan sebagai indikator untuk menilai kesehatan finansial dan risiko kebangkrutan perusahaan. Perusahaan yang memiliki utang besar menunjukkan adanya ketergantungan yang signifikan dari utang, sedangkan *leverage* rendah menunjukkan stabilitas keuangan yang lebih kuat tetapi mungkin mengindikasikan kurangnya ekspansi agresif.

Adapun jenis rasio *leverage* menurut Hery (2023), yang sering digunakan oleh perusahaan dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. *Debt to Asset Ratio* (DAR), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aset. Rasio ini juga sering dinamakan sebagai rasio utang terhadap aset.
2. *Debt to Equity Ratio* (DER), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total ekuitas.
3. Rasio Utang Jangka Panjang Terhadap Ekuitas (*Long Term Debt to Equity Ratio*), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara utang jangka panjang dengan total ekuitas.
4. Rasio Kelipatan Bunga yang Dihasilkan (*Times Interest Earned Ratio*), merupakan rasio yang menunjukkan (sejauh mana atau berapa kali) kemampuan perusahaan dalam membayar bunga. Kemampuan perusahaan di sini diukur dari jumlah laba sebelum bunga dan pajak dengan biaya bunga.

Selain mempengaruhi nilai perusahaan secara langsung, *leverage* juga berperan dalam keputusan investasi dan pengelolaan modal kerja. Menurut Chang & Wirianata (2025), penggunaan *leverage* yang efektif dapat meningkatkan nilai perusahaan ketika utang dimanfaatkan untuk mendukung investasi dan menghasilkan *return* yang lebih tinggi daripada biaya utang. Jika perusahaan mampu mengelola beban utang dengan baik, *leverage* dapat menjadi pendorong utama pertumbuhan nilai perusahaan jangka panjang.

Namun, pengaruh *leverage* terhadap kinerja tidak selalu positif. Studi Putri *et al.* (2025), juga mencatat bahwa *leverage* tinggi bisa menjadi beban bagi perusahaan jika tidak diimbangi dengan kemampuan menghasilkan laba. Perusahaan dengan tingkat *leverage* besar cenderung memiliki risiko keuangan tinggi yang berdampak negatif terhadap persepsi pasar. Pada kondisi ekonomi yang tidak stabil, perusahaan dengan tingkat utang tinggi lebih rentan terhadap fluktuasi suku bunga dan penurunan permintaan. Oleh karena itu, pengelolaan *leverage* harus disesuaikan dengan siklus ekonomi dan karakteristik industri agar tidak menimbulkan tekanan terhadap likuiditas perusahaan.

2.1.7 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan (*firm size*) merupakan salah satu faktor penting yang mencerminkan kapasitas operasional, kekuatan keuangan, dan tingkat kepercayaan publik terhadap suatu entitas bisnis. Menurut Alfarisy *et al.* (2025), ukuran perusahaan mencerminkan sejauh mana perusahaan memiliki sumber daya yang cukup untuk mempertahankan aktivitas operasional serta menghadapi fluktuasi ekonomi. Perusahaan besar umumnya memiliki akses pendanaan lebih luas, risiko kebangkrutan lebih rendah, dan reputasi pasar lebih kuat.

Perusahaan besar memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mendapatkan pinjaman dengan biaya modal lebih rendah karena tingkat kepercayaan dari kreditur dan investor lebih tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, semakin tinggi kepercayaan investor terhadap peluang pertumbuhan di masa depan. Hal ini disebabkan karena perusahaan besar umumnya memiliki

kemampuan lebih baik dalam menyebar risiko serta memanfaatkan skala ekonomi guna meningkatkan efisiensi operasional.

Menurut Chang & Wirianata (2025), perusahaan besar memiliki peluang lebih besar untuk menggunakan utang secara efektif tanpa meningkatkan risiko kebangkrutan. Hal ini karena perusahaan besar memiliki reputasi yang kuat di pasar dan aset yang dapat dijaminkan sebagai agunan. Dengan demikian, ukuran perusahaan tidak hanya mencerminkan besaran sumber daya yang dimiliki, tetapi juga tingkat kepercayaan pasar terhadap stabilitas keuangan dan tata kelola perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang relevan menjadi dasar penting dalam pengembangan penelitian ini. Beberapa penelitian sebelumnya telah membahas topik serupa dengan fokus dan pendekatan yang berbeda.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
1.	<i>Tax avoidance as earning game player in emerging economies: evidence from Pakistan</i>	Marwat <i>et al.</i> (2023)	Independen: Penghindaran Pajak Dependen: Profitabilitas Nilai Perusahaan	1. Manajer meningkatkan profitabilitas jangka pendek melalui penghindaran pajak.

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
				2. Penghindaran pajak memiliki dampak positif terhadap return saham saat ini karena investor fokus pada profitabilitas tanpa penyaringan arus kas secara rinci.
2.	<i>Maximizing Firm Value: Analyzing Profitability and Leverage with Tax Avoidance Interventions</i>	Susilowati <i>et al.</i> (2024)	Independen: Penghindaran Pajak Dependen: Profitabilitas Nilai Perusahaan	1. Profitabilitas mempengaruhi penghindaran pajak. 2. Penghindaran pajak mempengaruhi nilai perusahaan.
3.	Pengaruh profitabilitas, ukuran	D. Rahmawati & Ayu Nani, (2021)	Independen: Penghindaran Pajak	Hasil penelitian yang menunjukkan profitabilitas

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
	perusahaan, dan tingkat hutang terhadap <i>tax</i> <i>avoidance</i>		Dependen: Profitabilitas	berpengaruh negatif terhadap <i>tax</i> <i>avoidance</i> .
4.	<i>The Influence of Profitability, Leverage, Sales Growth, and Book Tax Differences on Corporate Tax Avoidance</i>	Hapsoro <i>et al.</i> (2024)	Independen: Penghindaran Pajak Dependen: Profitabilitas	Profitabilitas memiliki dampak negatif terhadap penghindaran pajak.
5.	<i>The Effect of Profitability and Tax Avoidance on Profit Management and Its Impact on Company Value</i>	Anasta <i>et al.</i> , (2020)	Independen: Penghindaran Pajak Dependen: Nilai Perusahaan	Penghindaran pajak memiliki efek positif yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa semakin kecil pajak yang dibayarkan akan

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
				meningkatkan nilai perusahaan.
6.	<i>The interactive impact of tax avoidance and tax risk on the firm value: new evidence in the Tunisian context</i>	Guedrib & Marouani (2023)	Independen: Penghindaran Pajak Dependen: Nilai Perusahaan	Penghindaran pajak memiliki dampak positif terhadap nilai perusahaan.
7.	<i>Effect of Tax Avoidance and Profitability on Firm Value: Corporate Transparency as a Moderating Variable</i>	Purwaningsih, (2022)	Independen: Penghindaran Pajak Dependen: Nilai Perusahaan	Penghindaran pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
8.	<i>Pengaruh Tax Avoidance</i>	Yuliandana et al. (2021)	Independen: Penghindaran Pajak	Penghindaran pajak berpengaruh negatif dan tidak signifikan

No	Judul	Nama Peneliti	Variabel	Hasil Penelitian
	Terhadap Nilai Perusahaan		Dependen: Nilai Perusahaan	terhadap nilai perusahaan.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan rancangan berpikir yang menggambarkan hubungan antara variabel independen, variabel dependen, maupun variabel kontrol dalam penelitian ini. Penyusunan kerangka konseptual berlandaskan pada teori dan hasil penelitian terdahulu yang telah dijelaskan sebelumnya.

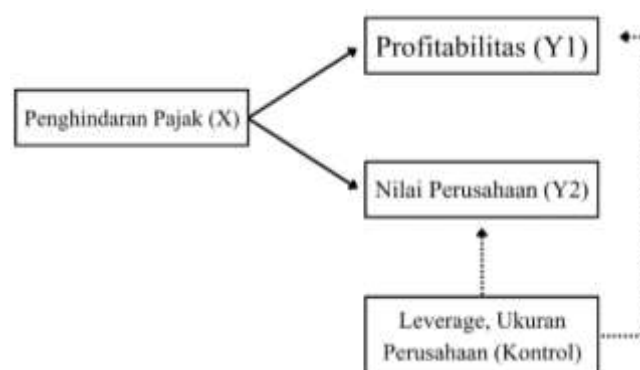
Penelitian ini menggunakan variabel penghindaran pajak sebagai variabel independen, serta profitabilitas dan nilai perusahaan sebagai variabel dependen. Serta menggunakan variabel tingkat utang (*leverage*) dan ukuran perusahaan sebagai variabel kontrol. Berdasarkan teori agensi (*agency theory*) dan teori sinyal (*signaling theory*), praktik penghindaran pajak dapat memberikan dua arah pengaruh terhadap kinerja dan persepsi pasar.

Menurut *agency theory*, perbedaan kepentingan antara manajemen (agen) dan pemegang saham (prinsipal) dapat menimbulkan konflik dalam pengambilan keputusan pajak. Siwi *et al.* (2025), manajemen cenderung melakukan penghindaran pajak untuk memaksimalkan kepentingan pribadi, yang dapat meningkatkan laba jangka pendek untuk menampilkan kinerja keuangan yang lebih baik. Namun, jika praktik tersebut terlalu agresif, risiko hukum dan reputasi dapat menurunkan nilai perusahaan (Agustin *et al.* 2025).

Sebaliknya, berdasarkan *signaling theory*, penghindaran pajak yang dilakukan secara efisien dan legal dapat memberikan sinyal positif kepada investor bahwa perusahaan memiliki manajemen keuangan yang efektif. Kasibi *et al.* (2023), menunjukkan bahwa kinerja keuangan yang baik dapat meningkatkan kepercayaan investor dan berdampak pada peningkatan nilai perusahaan.

Selanjutnya, profitabilitas memiliki peran strategis sebagai indikator kinerja keuangan perusahaan. Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari sumber daya yang dimiliki, sehingga menjadi faktor penting dalam menilai nilai perusahaan (Komara *et al.* 2020). Berdasarkan teori, logika empiris, serta temuan penelitian terdahulu, hubungan antarvariabel dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual Penelitian



2.4 Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Hubungan Penghindaran Pajak Terhadap Profitabilitas

Pada teori agensi, manajer sebagai agen berusaha memaksimalkan nilai perusahaan dengan menekan biaya, termasuk pajak. Salah satu strategi yang dapat ditempuh adalah penghindaran pajak (*tax avoidance*), yaitu upaya meminimalkan

beban pajak secara legal dengan memanfaatkan celah dalam peraturan perpajakan (Gozali, 2023).

Tindakan penghindaran pajak yang efisien dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan, karena penghematan pajak akan meningkatkan laba setelah pajak (*after-tax profit*). Penelitian oleh Riduwan (2025), penghindaran pajak mempengaruhi profitabilitas pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang tercatat di Bursa Efek Indonesia. Hal ini sejalan dengan pandangan Susilowati *et al.* (2024), bahwa profitabilitas yang lebih tinggi menghasilkan kewajiban pajak yang lebih tinggi, yang membuat perusahaan terdorong untuk menggunakan metode menghindari pajak. Sebaliknya, pada penelitian Hapsoro *et al.* (2024), menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki dampak negatif terhadap penghindaran pajak.

Namun demikian, teori agensi juga menyoroti adanya potensi konflik kepentingan. Manajer dapat menggunakan praktik penghindaran pajak untuk kepentingan pribadi atau menyembunyikan informasi laba riil perusahaan. Praktik seperti ini menimbulkan *agency cost* yang dapat menurunkan kinerja jangka panjang (Siwi *et al.* 2025). Dengan demikian, hubungan antara penghindaran pajak dan profitabilitas dapat bersifat positif atau negatif, tergantung pada tingkat transparansi dan tata kelola perusahaan (Diba, 2020). Berdasarkan penelitian dan kajian teori penelitian sebelumnya, berikut merupakan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini:

H1: Penghindaran pajak berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan

2.4.2 Pengaruh Hubungan Penghindaran Pajak Terhadap Nilai Perusahaan

Berdasarkan teori sinyal (*signaling theory*), setiap tindakan manajemen memberikan isyarat kepada investor mengenai kondisi dan prospek perusahaan. Penghindaran pajak yang dilakukan secara wajar dan terukur dapat diinterpretasikan sebagai sinyal efisiensi manajerial dalam mengoptimalkan sumber daya dan mengurangi beban fiskal. Investor yang menilai strategi ini positif akan meningkatkan permintaan saham, sehingga nilai perusahaan meningkat (Kasibi *et al.* 2023). Penelitian Marwat *et al.* (2023), penghindaran pajak memiliki dampak positif terhadap *return* saham saat ini karena investor fokus pada profitabilitas tanpa penyaringan arus kas secara rinci.

Sebaliknya, jika penghindaran pajak dilakukan secara agresif, pasar dapat menilai perusahaan sebagai entitas berisiko tinggi dan tidak etis, sehingga nilai perusahaan menurun. Penelitian Guedrib & Marouani (2023), membuktikan bahwa risiko pajak menjadi faktor pembeda utama: penghindaran pajak berdampak positif terhadap nilai perusahaan, sedangkan penghindaran pajak yang ekstrim dapat menimbulkan dampak negatif melalui penurunan kepercayaan investor. Pada penelitian Purwaningsih (2022), menunjukkan bahwa penghindaran pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, dimana perusahaan dimiliki oleh negara dan saham terbesar dimiliki oleh pemerintah. Berdasarkan penelitian dan kajian teori penelitian sebelumnya, berikut merupakan hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini:

H2: Penghindaran pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan