

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak adalah upaya Wajib Pajak memanfaatkan celah hukum dengan tujuan memperkecil pajak yang harus dibayarkan. Celah hukum yang dimanfaatkan Wajib Pajak dapat terjadi akibat ketiadaan aturan yang jelas mengenai suatu skema atau transaksi. Penghindaran pajak hanya memanfaatkan kelemahan dari aturan yang berlaku, seperti ketiadaan aturan atas suatu transaksi atau skema sehingga Wajib Pajak tidak dapat dikatakan melanggar hukum (Titi Muswati Putrianti, 2015:5).

Krisyadi & Mulfandi (2021) menyatakan penghindaran pajak adalah sebuah tindakan manajemen pajak yang boleh dilakukan oleh perusahaan dan tidak melanggar undang-undang perpajakan. Penghindaran pajak dapat dikatakan termasuk dalam masalah kompleks dan unik karena satu sisi diperbolehkan, tetapi kehadirannya tidak diinginkan. Menurut Selviani et al (2019) *tax avoidance* adalah upaya penghindaran pajak secara legal yang tidak melanggar peraturan perpajakan yang dilakukan wajib pajak dengan cara berusaha mengurangi jumlah pajaknya dengan mencari kelemahan pada peraturan yang ada (*loopholes*). Sedangkan menurut Susanti (2018) *tax avoidance* adalah tindakan yang tidak melanggar syarat di dalam ketentuan hukum yang ada untuk meminimalkan pembayaran pajak yang sah karena dilakukan dengan menggunakan peraturan perpajakan yang ada. Menurut Siti Kurnia Rahayu (2020;207) *tax avoidance* yang

dilakukan Wajib Pajak merupakan hal yang dapat dibenarkan, dengan memanfaatkan ketentuan perpajakan yang berlaku, sehingga dapat menghindari pengenaan pajak yang lebih besar.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, maka dapat dikatakan bahwa penghindaran pajak adalah upaya meringankan beban pajak dengan tidak melanggar undang-undang, memanfaatkan kelemahan undang-undang dan peraturan perpajakan yang ada.

2.1.1.1 Karakteristik Penghindaran Pajak (Tax Avoidance)

Terdapat tiga karakter penghindaran pajak menurut Komite Urusan Fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) dalam (Antonius & Tampubolon, 2019) yaitu:

- 1) Terdapat unsur artifisial, yaitu memuat aturan seolah – olah terdapat didalam undang – undang namun tidak ada, hal ini dilakukan karena ketiadaan faktor pajak.
- 2) Memanfaatkan *loopholes*, menggunakan ketentuan-ketentuan yang legal untuk memenuhi tujuan, namun tidak sesuai dengan yang dijelaskan dalam peraturan perundang-undangan.
- 3) Para konsultan yang menunjukkan beberapa cara dalam melakukan tindakan penghindaran pajak, dengan ketentuan yang melarang wajib pajak untuk tidak memberitahukan kepada yang lain.

2.1.1.2 Cara Melakukan Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Menurut Manurung (2020), Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*) dapat dilakukan dengan cara, yaitu :

- 1) Pinjaman ke bank dengan nominal besar, pinjaman yang dilakukan perusahaan ke bank akan menimbulkan beban bunga yang harus dibayarkan, sehingga akan mengurangi besarnya laba dan pajak yang harus dibayarkan perusahaan.
- 2) Pemberian natura dan kenikmatan, pemberian natura kepada karyawan di daerah tertentu tidak diperbolehkan dibebankan sebagai biaya. Namun perusahaan mencari cara agar pemberian natura dapat dibiayakan dengan cara memberikan natura dalam bentuk uang. Bagi karyawan pemberian tunjangan tersebut merupakan penghasilan yang menjadi objek pajak, namun bagi perusahaan pemberian natura ini merupakan beban yang dapat dibiayakan dalam laporan keuangan.
- 3) Hibah, pasal 4 ayat (3) huruf a angka 2 UU No. 36 tahun 2008 mengatur bahwa harta hibah yang diterima keluarga sedarah dalam garis keturunan lurus satu derajat dikecualikan dari objek pajak.
- 4) Pemanfaatan PP No. 23 tahun 2018, pengusaha yang pendapatannya kurang dari 4,8 miliar dalam satu tahun pajak dapat membayar pajak sebesar 0,5 persen dari peredaran brutonya.

2.1.1.3 Indikator Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Menurut Putri (2015), Penghindaran pajak dihitung melalui CETR (*Cash Effective Tax Rate*) perusahaan yaitu kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak. Rumus untuk menghitung CETR yaitu:

$$\text{CETR} = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Menurut Halon & Heitzman (2010;135-136), indikator yang digunakan yaitu sebagai berikut:

$$\text{CETR} = \frac{\text{Pembayaran pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}} \times 100\%$$

Menurut Rusdy & Martani (2014), indicator yang digunakan yaitu sebagai berikut :

$$\text{CETR} = \frac{\text{Total kas pajak yang dibayarkan}}{\text{Laba sebelum pajak}}$$

Berdasarkan ketiga indikator diatas, indikator yang digunakan penulis untuk mengukur penghindaran pajak yaitu menggunakan rasio *Cash Effektive Tax Rate* (CETR) dari peneliti Putri (2015). Dimana dengan menggunakan rumus CETR yaitu bertujuan untuk mengidentifikasi tingkat penghindaran pajak pada perusahaan. Sehingga semakin besar *Cash Effective Tax Rate* (CETR) ini mengindikasikan bahwa semakin rendah tingkat penghindaran pajak perusahaan.

2.1.2 Profitabilitas

2.1.2.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut Dewanti & Sujana (2018) profitabilitas merupakan gambaran kinerja keuangan perusahaan dalam menghasilkan laba dari pengelolaan aktiva yang dikenal dengan *return on assets* (ROA). Semakin tinggi tingkat profitabilitas

perusahaan maka semakin besar laba yang dapat dihasilkan perusahaan, sehingga pajak yang dikenakan atas laba perusahaan akan semakin besar. Menurut Toto Prihadi (2019:166) bahwa profitabilitas adalah kemampuan menghasilkan laba. Adapun Kasmir (2019) menyebutkan profitabilitas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dalam suatu periode tertentu. Hal senada dikatakan Umi Muawanah (2021) Profitabilitas ialah level laba bersih yang dapat di raih organisasi ketika menjalankan aktivitas, profitabilitas mengilustrasikan pendapatan yang didapat oleh organisasi guna membayar investasi.

Dari beberapa definisi diatas dapat dikatakan bahwa Profitabilitas adalah Upaya penjualan sebagai pembeda dari total upaya bisnis Untuk mencapai tujuan tertentu, terutama mencapai laba setinggi mungkin, pengeluaran dikeluarkan untuk proses penjualan selama periode waktu tertentu. Untuk mencapai tujuan tertentu, terutama memaksimalkan pendapatan.

2.1.2.2 Tujuan Dan Manfaat Profitabilitas

Menurut Kasmir (2019) tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu:

- a) Digunakan dalam rangka untuk mengukur laba perusahaan dalam satu periode. Pengukuran ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, yang nantinya akan digunakan untuk pertimbangan dalam pembuatan keputusan.

- b) Digunakan untuk menilai bagaimana posisi laba perusahaan dengan tahun sebelumnya. Pengukuran ini dilakukan untuk membandingkan laba tahun sekarang dengan tahun sebelumnya, sehingga bisa dijadikan bahan evaluasi.
- c) Digunakan untuk menilai bagaimana perkembangan laba dari waktu ke waktu. Pengukuran ini dilakukan untuk mengetahui apakah dari tahun ke tahun kinerja perusahaan terus meningkat atau malah sebaliknya.
- d) Digunakan untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Pengukuran ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih dengan modal sendiri.
- e) Digunakan untuk mengukur seberapa besar tingkat produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri. Pengukuran ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan perusahaan menghasilkan laba menggunakan keseluruhan sumber dana yang dimiliki baik dengan modal sendiri maupun modal pinjaman.

Menurut Kasmir (2017) manfaat yang diperoleh bagi perusahaan adalah untuk :

- a) Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
- b) Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya, dengan tahun sekarang.
- c) Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- d) Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- e) Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan

baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

2.1.2.3 Indikator Profitabilitas

Menurut Yuni & Setiawan (2019), ROA merupakan rasio profitabilitas untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari aset yang digunakan. Penelitian Sari & Somoprawiro (2020), indikator yang digunakan yaitu sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

Menurut Susanti (2018), indikator yang digunakan yaitu sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Total aset}}$$

Menurut Hery (2017:193), indikator yang digunakan yaitu sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total Aset}}$$

Berdasarkan ketiga indikator diatas, indikator yang digunakan penulis untuk mengukur penghindaran pajak yaitu menggunakan *Return on Assets* (ROA) dari penelitian Hery (2017:193),

karena yang berkaitan langsung dengan kepentingan analisis kinerja keuangan perusahaan salah satunya adalah *Return on Assets* (ROA). Return on Assets ini rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari total aset yang dipergunakan. Dengan kata lain, rasio ini dapat diprosikan dengan *Return on Assets* (ROA) dengan cara membagi laba bersih setelah pajak dan total aset.

2.1.3 Pertumbuhan Penjualan

2.1.3.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Menurut Suryani (2021) menyatakan Pertumbuhan penjualan merupakan suatu perhitungan atas kenaikan atau penurunan penjualan yang diperoleh perusahaan dari tahun ke tahun. Menurut Kasmir (2019) menyatakan pertumbuhan penjualan merupakan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah pertumbuhan ekonomi dan sektor usahanya. Menurut Wulandari & Achmad (2019) menyatakan pertumbuhan penjualan merupakan gambaran peningkatan hasil penjualan perusahaan dari tahun ketahun. Sedangkan, menurut Hidayat (2018) menyatakan pertumbuhan penjualan menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun. Oleh karenanya perkembangan tersebut bisa meningkat atau menurun. Pertumbuhan yang meningkat memungkinkan perusahaan akan lebih dapat meningkatkan kapasitas operasi perusahaan. Sebaliknya bila pertumbuhannya menurun perusahaan akan menemui kendala dalam rangka meningkatkan kapasitas operasinya.

Dari beberapa definisi diatas dapat dikatakan bahwa Pertumbuhan Penjualan adalah pertumbuhan penjualan suatu rasio yang menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun.

2.1.3.2 Tujuan Pertumbuhan Penjualan

Menurut Kasmir (2019), perhitungan rasio pertumbuhan penjualan bertujuan untuk mengetahui berapa kali dana yang ditanamkan perusahaan dalam wujud aset mampu menghasilkan laba bagi perusahaan.

Pertumbuhan penjualan diatas dapat dikatakan bahwa, rasio pertumbuhan penjualan digunakan dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana perkembangan penjualan suatu perusahaan dari tahun ke tahun.

2.1.3.3 Indikator Pertumbuhan Penjualan

Menurut Susanti (2018), Indikator yang digunakan sebagai berikut :

$$Sales\ growth = \frac{Penjualan\ tahun\ sekarang - Penjualan\ tahun\ sebelumnya}{Penjualan\ tahun\ sebelumnya}$$

Sedangkan, menurut Purwanti dan Listya (2017), Indikator yang digunakan sebagai berikut :

$$Sales\ Growth = \frac{Penjualan\ sekarang - penjualan\ tahun\ lalu}{Penjualan\ tahun\ lalu} \times 100\%$$

Dan menurut Kasmir (2016:107) Indikator yang digunakan sebagai berikut:

$$Net\ sales\ growth = \frac{Net\ sales_t - Net\ sales_{t-1}}{Net\ sales_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan:

- Net sales t : penjualan bersih perusahaan pada tahun t
- Net sales t-1 :penjualan bersih perusahaan pada tahun t-1

Berdasarkan ketiga indikator diatas, indikator yang digunakan penulis untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan yaitu dari peneliti Susanti (2018). Karena pertumbuhan penjualan digunakan sebagai pengukur kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi perusahaan di tengah-tengah

perekonomian secara keseluruhan. Semakin besar rasio pertumbuhan penjualan maka semakin besar pula jumlah laba yang dihasilkan perusahaan

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance*

Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan, dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya (Harahap, 2018). Profitabilitas merupakan gambaran kinerja keuangan perusahaan dalam menghasilkan laba dari pengelolaan aktiva yang dikenal dengan *Return On Assets*. Pada penelitian ini ROA digunakan sebagai indikator untuk mengukur profitabilitas perusahaan.

Menurut Pohan (2013:3) Salah satu upaya yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan meminimalkan beban pajak, karena pajak merupakan salah satu faktor pengurang laba. Besarnya beban pajak seperti kita ketahui tergantung pada besarnya penghasilan. Semakin besar penghasilan semakin besar pula pajak yang terutang. Oleh karena itu perusahaan membutuhkan perencanaan pajak agar perusahaan membayar pajak dengan efisien.

Adapun hubungan profitabilitas terhadap *tax avoidance* yang dinyatakan oleh Ida Ayu Rosa Dewinta dan Putu Ery Setiawan (2016) Perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas tinggi maka semakin tinggi pula tingkat *tax avoidance* suatu perusahaan yang disebabkan karena perusahaan dengan laba yang besar akan lebih leluasa untuk memanfaatkan celah (*loopholes*) terhadap pengelolaan beban pajaknya.

Penelitian mengenai profitabilitas pernah dilakukan oleh Rahmawati Hanny Yustrianthe & Ida Yeni Fatniasih (2021) menyatakan profitabilitas berpengaruh signifikan positif terhadap *tax avoidance*. Penelitian Agnes Yunita Sari (2021) menyatakan profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Sedangkan penelitian yang dilakukan Rahmadani, Iskandar Muda & Erwin Abu Bakar (2020) menyatakan profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Penghindaran pajak kecenderungan perusahaan untuk meminimalkan pembayaran pajaknya yaitu dengan mengurangi laba yang diperoleh perusahaan dengan tujuan untuk meminimalisir pembayaran pajaknya. Dengan demikian, semakin tinggi profitabilitas perusahaan maka akan semakin tinggi pula kecenderungan perusahaan untuk melakukan tindakan *tax avoidance*.

2.2.2 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap *Tax Avoidance*

Perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan diperoleh dengan besarnya pertumbuhan penjualan. Apabila pertumbuhan penjualan suatu perusahaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, maka perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik. Jika tingkat penjualan bertambah, maka penghindaran pajaknya meningkat. Hal tersebut terjadi karena jika penjualan meningkat, maka akan meningkatkan laba sehingga berdampak pada semakin tingginya biaya pajak yang harus dibayar. Oleh karena itu, perusahaan akan melakukan penghindaran pajak agar beban pajak perusahaan tidak tinggi (Mayasari Oktamawati, 2017).

Pernyataan tersebut didukung pula oleh Pohan (2016:23) menyatakan Peningkatan pertumbuhan penjualan secara tidak langsung akan meningkatkan laba. Perusahaan dengan laba yang besar cenderung akan melakukan perencanaan pajak dengan semaksimal mungkin sehingga dapat mengurangi pembayaran pajak kepada pemerintah.

Selain itu, Ida Ayu Rosa Dewinta & Putu Ery Setiawan (2016) menyatakan hubungan antara pertumbuhan penjualan dengan *tax avoidance* adalah Pertumbuhan penjualan yang meningkat kemungkinan perusahaan akan lebih dapat meningkatkan kapasitas operasi perusahaan, karena dengan pertumbuhan penjualan yang meningkat, perusahaan akan memperoleh profit yang besar, maka dari itu perusahaan akan cenderung untuk melakukan praktik *tax avoidance*, karena dengan profit yang besar akan menimbulkan beban pajak yang besar pula.

Penelitian mengenai pertumbuhan penjualan pernah dilakukan oleh Nabilla & Fikri (2018) menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Penelitian yang dilakukan oleh Suryani (2021) menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Sedangkan penelitian dilakukan oleh Salma Mustika Ainnya, Ati Sumiati & Santi Susanti (2021) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *tax avoidance*, hal ini menjelaskan bahwa besaran pajak tidak dapat didasarkan atas tingkat pertumbuhan penjualan, melainkan laba bersih.

Dapat dikatakan bahwa Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan memungkinkan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi, tingginya laba akan

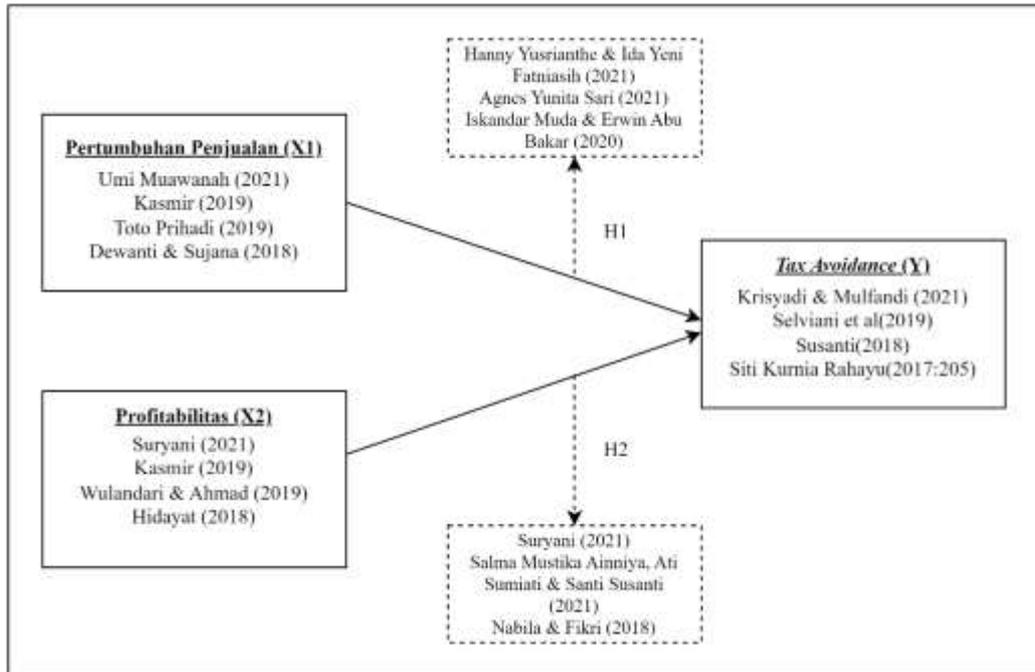
mengakibatkan tingginya beban pajak yang ditanggung perusahaan, sehingga perusahaan akan cenderung untuk mencari cara agar mengurangi atau meminimalkan pajak yang ditanggungnya. Hal tersebut mengakibatkan upaya untuk melakukan tindakan penghindaran pajak perusahaan.

2.3 Hipotesis

Hipotesis menurut Sugiyono (2019:99), adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian dan didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Berdasarkan pernyataan diatas, dapat dikatakan bahwa hipotesis diartikan sebagai dugaan sementara, hal ini masih harus dibuktikan dengan melakukan penelitian. Berfungsi agar lebih terarah dalam melakukan penelitian.

Berdasarkan dari kerangka pemikiran di atas, maka penulis berasumsi mengambil keputusan sementara hipotesis dalam penelitian ini bahwa :



Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran

H1 : Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*

H2 : Profitabilitas berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*