

**BAB II**  
**KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS**  
**PENELITIAN**

**2.1 Kajian Pustaka**

**2.1.1 Margin Laba Kotor**

**2.1.1.1 Pengertian Margin Laba Kotor**

K Singh dan Sanjay (2020:121) menjelaskan definisi atas margin laba kotor, adalah sebagai berikut:

“Margin laba kotor merupakan rasio profitabilitas yang seringkali digunakan oleh sebuah perusahaan untuk mengetahui keuntungan di masa depan antara laba kotor dengan penjualan bersih yang dapat diukur dengan rasio laba kotor. Hal tersebut penting untuk diketahui oleh perusahaan guna memperkirakan profitabilitas perusahaan.”

Menurut Ivan, dkk. (2021:60) memaparkan pengertian margin laba kotor adalah sebagai berikut:

“Margin laba kotor adalah rasio profitabilitas yang digunakan untuk menilai persentase laba kotor terhadap pendapatan yang didapatkan dari penjualan perusahaan tersebut. Laba kotor dapat dipengaruhi oleh laporan arus kas yang menjelaskan seberapa tinggi besaran laba yang diperoleh oleh perusahaan tersebut dengan mempertimbangkan biaya yang telah dipakai untuk memproduksi produk atau jasa. GPM ini berfungsi untuk mengukur efisiensi perhitungan harga pokok atau biaya produksi. Semakin besar *Gross profit margin*, maka semakin baik pula kegiatan operasional perusahaan tersebut dengan menunjukkan harga pokok penjualan yang lebih rendah dari pada penjualan.”

Noval dan Abdul (2021:25) menjelaskan pengertian margin laba kotor adalah sebagai berikut:

“Margin laba kotor adalah rasio yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar laba kotor yang dihasilkan dari penjualan yang telah dilakukan. Margin laba kotor biasanya digunakan untuk memperkirakan efisiensi dalam menghitung biaya produksi. Semakin tinggi nilai rasio margin laba kotor, maka semakin baik. Karena memberikan tanda bahwa sisa penjualan setelah dikurangi laba kotor masih terbilang banyak.”

Puji, dkk. (2021:183) menyatakan bahwa definisi margin laba kotor adalah sebagai berikut:

“*Gross profit margin* adalah sebuah rasio yang mengukur efisiensi pengendalian harga pokok atau biaya produksi yang dilakukan oleh perusahaan dengan mengindikasikan kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatan produksi secara efisien. *Gross profit margin* merupakan sebuah perbandingan antara pendapatan laba kotor yang didapatkan oleh perusahaan dengan besarnya jumlah penjualan dalam periode yang sama.”

Dari beberapa pengertian yang telah dipaparkan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa margin laba kotor adalah sebuah rasio yang digunakan untuk menunjukkan persentase keuntungan sementara yang berasal dari pendapatan atas penjualan sebuah perusahaan setelah dikurangi dengan biaya produksi. Semakin tinggi margin laba kotor, maka semakin efektif perusahaan tersebut dan menunjukkan harga pokok penjualan yang lebih rendah sehingga dapat memiliki potensi untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Semakin tinggi persentase margin laba kotor, maka perusahaan tersebut memiliki arus kas dan laba yang stabil.

### **2.1.1.2 Jenis-Jenis Laba Akuntansi**

Menurut Mohammad Agus (2023:52) terdapat 4 (empat) jenis laba penghasilan dalam akuntansi, adalah sebagai berikut:

- 1) Laba Kotor Penjualan.
- 2) Laba Operasional.
- 3) Laba Sebelum Pajak.
- 4) Laba Sesudah Pajak.

Jenis-jenis laba di atas dapat didefinisikan sebagai berikut:

- 1) Laba kotor penjualan adalah laba yang didapatkan dari selisih harga pokok penjualan dan penjualan bersih.
- 2) Laba operasional adalah penghasilan bersih dari kegiatan operasional sebagai pengurangan penghasilan kotor penjualan dengan semua biaya produksi, dan biaya-biaya lainnya.
- 3) Laba sebelum pajak adalah pendapatan perusahaan sebelum terkena potongan pajak perseroan.
- 4) Laba sesudah pajak adalah laba kotor yang telah dikurang oleh beban-beban dan biaya-biaya perusahaan.

Menurut Asep (2023:69) terdapat beberapa jenis laba di dalam akuntansi, adalah sebagai berikut:

- 1) Laba Kotor dari Penjualan.
- 2) Laba Operasional.
- 3) Laba Sebelum Pajak.
- 4) Laba Setelah Pajak.

Keempat jenis laba diatas dapat didefinisikan sebagai berikut:

- 1) Laba Kotor dari Penjualan merupakan laba yang berasal dari hasil selisih antara penilaian harga pokok penjualan dan dari total penjualan bersih suatu perusahaan selama satu periode.
- 2) Laba Operasional adalah penghasilan kotor penjualan yang dikurangi dengan seluruh biaya produksi dan juga biaya non produksi dalam satu periode.
- 3) Laba Sebelum Pajak merupakan laba yang didapatkan dari penghasilan yang telah dikurangi biaya-biaya secara keseluruhan, namun belum dikurangi dengan bunga ataupun pajak.
- 4) Laba Setelah Pajak adalah laba yang sudah dikurangi dengan seluruh biaya apapun termasuk yang telah dikurangi dengan beban pajak.

#### **2.1.1.3 Unsur-Unsur Laba**

Menurut Mohammad Agus (2023:53) terdapat 5 (lima) unsur laba atau penghasilan bersih, sebagai berikut:

- 1) Pendapatan.
- 2) Beban.
- 3) Biaya.
- 4) Untung-Rugi.
- 5) Penghasilan.

Kelima unsur laba tersebut dapat didefinisikan sebagai berikut:

- 1) Pendapatan merupakan pertumbuhan aktivitas perusahaan atau penurunan kewajiban perusahaan dalam satu periode akuntansi yang dapat diperoleh dari kegiatan operasional perusahaan.

- 2) Beban adalah pengeluaran dalam satu periode akuntansi yang digunakan untuk aktivitas operasi. Beban dapat mengurangi aktiva dan penurunan manfaat ekonomi dalam satu periode akuntansi sehingga terjadinya penurunan ekuitas.
- 3) Biaya merupakan kas perusahaan yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa yang dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan di kemudian hari.
- 4) Untung-Rugi merupakan pertumbuhan ekuitas dari transaksi yang mempengaruhi suatu perusahaan dalam satu periode tertentu.
- 5) Penghasilan adalah unsur penghasilan yang meliputi keuntungan (*gain*) dan pendapatan (*revenue*) dan merupakan arus masuk bruto yang berasal dari manfaat ekonomi.

Menurut Asep (2023:70-71) terdapat beberapa unsur laba dalam akuntansi.

Berikut adalah unsur-unsur laba:

- 1) Pendapatan.
- 2) Beban.
- 3) Biaya.
- 4) Untung-rugi.
- 5) Penghasilan.

Kelima unsur laba tersebut dapat didefinisikan sebagai berikut:

- 1) Pendapatan adalah unsur laba yang merupakan sebuah peningkatan kegiatan atau aktivitas perusahaan atau dari kegiatan yang menurun baik dari kewajiban dalam satu periode.
- 2) Beban adalah pengeluaran yang dikeluarkan dari penggunaan aset yang sudah dimanfaatkan dalam satu periode tertentu yang kegiatannya dilakukan untuk kegiatan operasional perusahaan.

- 3) Biaya merupakan kas perusahaan yang sifatnya likuid dan biasanya dikorbankan untuk sebuah kegiatan produksi perusahaan yang nantinya akan memberikan keuntungan bagi perusahaan.
- 4) Untung-rugi, untung dapat dikatakan sebagai sebuah peningkatan dari ekonomi yang diperoleh ketika penghasilan atau pendapatan lebih tinggi nilainya dibandingkan dengan beban perusahaan. Sedangkan, rugi adalah kondisi dimana beban perusahaan lebih tinggi dibandingkan dengan perolehan pendapatan perusahaan.
- 5) Penghasilan merupakan selisih keuntungan antara penjualan dengan nilai harga pokok penjualannya yang diperoleh dari kegiatan operasional perusahaan dalam kegiatan penjualannya. Penghasilan juga merupakan arus kas masuk yang akan menimbulkan peningkatan ekuitas.

#### **2.1.1.4 Jenis-Jenis Harga Pokok**

##### **2.1.1.4.1 Harga Pokok Penjualan**

Menurut Zimmerer (2009:109), harga pokok penjualan atau cost of goods sold adalah harga pokok yang menjadi wakil sejumlah biaya dalam suatu periode akuntansi tertentu. Harga pokok penjualan dapat dihitung dengan cara menambahkan pembelian terhadap persediaan awal dan kemudian dikurangi dengan persediaan akhir. Harga pokok penjualan dapat dihitung dengan rumus:

$$(HPP) = \text{Pembelian Bersih} + \text{Persediaan Awal} - \text{Persediaan Akhir}$$

#### 2.1.1.4.2 Harga Pokok Produksi

Menurut Muh. Nur Eli Ibrahim (2021:15) harga pokok produksi adalah harga pokok yang menunjukkan harga pokok produk yang telah diproduksi dalam satu periode akuntansi tertentu. Harga pokok produksi dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Harga Pokok Produksi} = \frac{\text{Work in Progress (awal)} + \text{Total Biaya Produksi} - \text{Work in Progress (akhir)}}{}$$

Menurut Temy Setiawan (2021:3) terdapat beberapa unsur harga pokok produksi, diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Bahan Baku Langsung.
- 2) Tenaga Kerja Langsung.
- 3) Biaya *Overhead* Pabrik.

Komponen-komponen biaya tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Bahan baku langsung (*Direct Material*) merupakan sebuah tokoh utama dalam kegiatan produksi.

$$\text{Biaya Bahan Baku} = \text{(Persediaan Bahan Baku (awal) + Pembelian Bahan Baku) - Bahan Baku Tersisa}$$

- 2) Tenaga kerja langsung (*Direct Labour*) merupakan biaya tenaga kerja yang langsung terlibat dalam sebuah proses produksi.

$$\text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} = \text{Upah/jam} \times \text{Waktu Pekerjaan}$$

- 3) Biaya *Overhead* Pabrik merupakan biaya-biaya yang menunjang kegiatan produksi.

$$\text{Biaya Overhead Pabrik} = \text{Bahan Penolong} - \text{Gaji Manager} - \text{Biaya lainnya}$$

### 2.1.1.5 Indikator Margin Laba Kotor

Menurut Puji, dkk. (2021:183) menjelaskan, indikator untuk menghitung margin laba kotor adalah sebagai berikut:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

Keterangan:

*Gross profit margin* = Margin Laba Kotor

Laba kotor = Total pendapatan kotor perusahaan

Penjualan bersih = hasil penjualan yang telah dikurangi dengan beban penjualan

Menurut K Singh dan Sanjay (2020:121) mengemukakan rumus mengukur margin laba kotor adalah sebagai berikut:

$$\text{Gross Profit Ratio} = \frac{\text{Gross Profit} \times 100\%}{\text{Net Sales}}$$

Keterangan:

*Gross profit ratio* = Rasio Laba Kotor

*Gross profit* = Laba kotor

*Net Sales* = Penjualan bersih

Menurut Noval dan Abdul (2021:25) adapun proksi yang dapat digunakan untuk mengukur margin laba kotor, sebagai berikut:

$$\text{Margin Laba Kotor} = \frac{\text{Penjualan} - \text{HPP}}{\text{Penjualan}}$$

Keterangan:

Penjualan = total penjualan yang diperoleh perusahaan

HPP = Harga pokok penjualan

Berdasarkan beberapa pendapat di atas mengenai indikator atau proksi yang dapat digunakan untuk mengukur margin laba kotor, maka peneliti menggunakan proksi Puji, dkk. (2021:183).

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

Dimana margin laba kotor dapat diperoleh dengan membagi antara laba kotor dengan penjualan bersih yang kemudian dikalikan dengan persentase. Indikator tersebut digunakan dalam penelitian ini karena rasio laba kotor dapat menunjukkan tinggi atau rendahnya laba kotor yang disebabkan oleh penjualan bersih perusahaan. Menurut Agus dan Irfani (2020:204) standar rata-rata industri margin laba kotor (GPM) adalah sebesar 40%. Apabila margin laba kotor perusahaan sebesar  $\geq 40\%$ , maka dapat diartikan bahwa perusahaan tersebut memiliki rasio laba kotor yang baik. Sedangkan, apabila margin laba kotor perusahaan  $< 40\%$ , maka rasio laba kotor perusahaan tersebut tidak baik.

## **2.1.2 Rasio Utang Atas Modal (DER)**

### **2.1.2.1 Pengertian *Leverage***

Rasio *leverage* seringkali disebut rasio solvabilitas dipakai untuk menilai seberapa banyak pinjaman yang dimiliki oleh perusahaan yang digunakan untuk mendanai aset perusahaan. Hal tersebut mencerminkan pengelolaan utang dalam suatu perusahaan. Rasio *leverage* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai utang yang tinggi juga (Winda, dkk., 2023: 68).

Rasio *leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur utang dengan ekuitas perusahaan. Apabila perusahaan tidak mempunyai utang atau *leverage factor-nya* = 0, hal tersebut berarti perusahaan menjalankan kegiatan operasionalnya dengan menggunakan modal sendiri atau tidak menggunakan utang (Iman, 2020:129).

*Leverage* merupakan sebuah istilah mengenai investasi dan lingkungan bisnis yang berupa modal tambahan yang diperoleh sebuah perusahaan untuk meningkatkan perkembangan bisnis. *Leverage* dapat diperoleh dari sumber dana dan modal yang dimiliki oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap sehingga dapat mengakibatkan investasi berkepanjangan (Siska, dkk., 2023:126).

Maka, dapat disimpulkan bahwa *leverage* adalah sebuah alat ukur yang penting untuk menilai kinerja keuangan suatu perusahaan dengan melihat seberapa besar peran utang dalam pembiayaan asetnya dengan total ekuitas. *Leverage* juga menggambarkan upaya perusahaan dalam memperoleh modal tambahan yang dapat mempercepat pertumbuhan bisnis dengan risiko yang ditanggung perusahaan berupa bertambahnya beban biaya tetap.

#### **2.1.2.2 Jenis-jenis Rasio *Leverage***

Nagian, dkk. (2021:29) menyatakan bahwa perhitungan rasio *leverage* adalah sebagai berikut:

1. *Debt to Assets Ratio (DAR)*
2. *Debt to Equity Ratio (DER)*

Kedua jenis rasio *leverage* diatas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. *Debt to Assets Ratio (DAR)*

*Debt to Assets Ratio (DAR)* adalah rasio yang digunakan guna mengukur perbandingan antara total utang dengan total aktiva. Rasio ini dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Debt to Assets Ratio (DAR)} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aset}}$$

2. *Debt to Equity Ratio (DER)*

*Debt to Equity Ratio (DER)* adalah sebuah rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Debt to equity ratio (DER)} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Menurut Lailatus dan Tyas (2020:39-40), Rasio *leverage* dibagi menjadi 5 (lima) jenis, antara lain:

- 1) *Debt to Asset Ratio (DAR)*
- 2) *Debt to Equity Ratio (DER)*
- 3) *Long Term Debt to Equity Ratio*
- 4) *Times Interest Earned*
- 5) *Fixed Charge Coverage*

Beberapa poin tersebut, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) *Debt to Asset Ratio (DAR)*

*Debt to Asset Ratio* merupakan sebuah rasio utang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aset untuk mengetahui seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh utang. Apabila rasio DAR rendah,

semakin kecil perusahaan dibiayai oleh utang. Adapun rumus untuk mengukur DAR adalah sebagai berikut:

$$\text{Debt to Asset Ratio} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Assets}}$$

2) *Debt to Equity Ratio (DER)*

*Debt to Equity Ratio* adalah rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas serta membandingkan antara seluruh utang dengan ekuitas. Semakin besar rasio der, maka semakin baik. DER dapat diukur dengan rumus:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total utang (Debt)}}{\text{Ekuitas (Equity)}}$$

3) *Long Term Debt to Equity Ratio*

*Long term Debt to Equity Ratio* adalah rasio antara utang jangka panjang dengan modal yang dimiliki untuk mengukur seberapa besar bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang menjadi jaminan utang jangka panjang.

4) *Times Interest Earned*

*Times interest earned* ialah rasio yang digunakan untuk mencari jumlah kali perolehan bunga guna mengukur seberapa jauh pendapatan dapat menurun tanpa membuat perusahaan tersinggung karena ketidakmampuan perusahaan dalam membayar bunga tahunannya. Semakin tinggi rasio *times interest earned*, semakin besar perusahaan dapat membayar bunga pinjaman dan dapat menjadi suatu pengukuran untuk memperoleh tambahan pinjaman dari kreditur.

### 5) *Fixed Charge Coverage*

*Fixed charge coverage* atau biasa disebut dengan lingkup biaya tetap merupakan suatu rasio yang digunakan apabila perusahaan mendapatkan utang jangka panjang atau perusahaan menyewa aktiva dengan dasar kontrak sewa (*lease contract*). FCC dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$FCC = \frac{EBT + \text{Biaya bunga} + \text{Kewajiban sewa}}{\text{Biaya bunga} + \text{Kewajiban sewa}}$$

Dari beberapa jenis rasio *leverage* diatas, peneliti menggunakan rasio utang terhadap modal (DER) sebagai indikator penelitian. Dimana DER dapat dihitung dengan cara membagi antara total utang dengan total modal serta untuk melihat tingkat utang yang dimiliki oleh perusahaan guna aktivitas operasionalnya dibandingkan dengan modal yang dimiliki perusahaan.

#### 2.1.2.3 Pengertian Rasio Utang Atas Modal (DER)

Menurut Lailatus dan Tyas (2020:38-39) mengemukakan pengertian atas *Debt to Asset Ratio* (DER) adalah sebagai berikut:

“DER merupakan sebuah rasio yang digunakan guna menilai utang dengan ekuitas yang dihitung dengan cara membandingkan antara seluruh utang yang dimiliki perusahaan dengan seluruh ekuitas yang dimiliki. Rasio ini berguna untuk mengetahui total dana yang diberikan oleh kreditur dengan pemilik perusahaan sebagai jaminan utang”.

Sedangkan, menurut Ernawati, dkk. (2023:51) menjelaskan pengertian *Debt to Asset Ratio* (DER) adalah sebagai berikut:

“*Debt to Equity Ratio* (DER) adalah rasio yang dapat menunjukkan perbandingan antara pembiayaan melalui utang dengan ekuitas. Kriteria yang dapat digunakan dalam menganalisis DER adalah semakin rendah rasio DER, maka menunjukkan keuangan perusahaan yang semakin kuat yang menunjukkan bahwa jumlah utang lebih kecil dibandingkan total modal yang diberikan oleh pemegang saham atau investor. *Rule of thumb*-nya adalah apabila nilai DER sama dengan satu ( $=1$ ), maka itu artinya bahwa pembiayaan utang dengan ekuitas sama banyaknya.”

Zakky (2021:21) menambahkan bahwa *Debt to Equity Ratio* (DER) memiliki definisi sebagai berikut:

“Rasio Utang Atas Modal (DER) yaitu rasio yang membandingkan utang dengan modal yang dimiliki oleh perusahaan. Apabila utang yang dimiliki oleh perusahaan besar, maka akan sangat mempengaruhi bagaimana investor dalam mengambil keputusan investasinya. Hal yang harus diperhatikan mengenai DER adalah bahwa semakin besar jumlah utang yang dimiliki dibanding dengan modal perusahaan dalam membiayai proses produksi perusahaan, maka perusahaan akan mendapatkan tanggungan beban yang lebih berat. DER yang memiliki nilai  $<1$  adalah angka aman. Karena apabila dalam kegiatan operasional perusahaan tidak berjalan dengan baik, maka perusahaan masih mempunyai kemampuan dalam membayar kewajibannya.”

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa Rasio Utang Atas Modal (DER) merupakan rasio yang digunakan untuk mengevaluasi tingkat utang yang dimiliki oleh sebuah perusahaan dan membandingkannya jumlah ekuitas yang dimiliki. Semakin rendah nilai rasio DER, semakin baik kondisi keuangan perusahaan dan semakin kecil utang yang dimiliki oleh perusahaan.

#### **2.1.2.4 Jenis-jenis Utang Berdasarkan Periode Utang**

Menurut Selva Temalagi, dkk. (2024:168) jenis utang berdasarkan jangka waktu merupakan sebuah klasifikasi utang dengan berdasarkan pada periode atau lamanya utang jatuh tempo. Terdapat dua jenis utang, yaitu utang jangka pendek (*short-term debt*) dan utang jangka panjang (*long-term debt*). Kedua jenis utang tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Utang jangka pendek (*short-term debt*), utang jangka pendek memiliki umur utang kurang dari 1 tahun. Contohnya: utang dagang, utang bank jangka pendek, utang komersial.
- 2) Utang jangka panjang (*long-term debt*), utang jangka panjang merupakan utang yang memiliki umur utang lebih dari 1 tahun. Contohnya: obligasi, utang bank jangka panjang, utang hipotek, utang pemerintah.

#### **2.1.2.5 Jenis-Jenis Modal**

Menurut Munir Fuady (2018:24-26) modal perusahaan suatu perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- 1) Modal Dasar.
- 2) Modal yang Ditempatkan.
- 3) Modal Setor.
- 4) Modal Ditempatkan Tidak Disetor.
- 5) Modal Non-Equity.
- 6) Total Investasi.

Ke-enam jenis modal di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Modal dasar adalah modal keseluruhan yang dimiliki oleh perusahaan dan tertulis dalam anggaran dasarnya. Modal dasar sering digunakan sebagai penentu apakah sebuah perusahaan tersebut digolongkan dalam perusahaan besar atau kecil.
- 2) Modal yang ditempatkan adalah modal yang dialokasikan pada para pemegang saham tertentu.
- 3) Modal setor adalah modal yang ditempatkan, namun telah disetor penuh oleh pemegang sahamnya.
- 4) Modal/saham dalam portofel adalah modal perusahaan yang belum ditempatkan.
- 5) Modal ditempatkan tidak disetor adalah selisih antara modal ditempatkan dan modal disetor.
- 6) Modal *non-equity* adalah modal perusahaan yang diperoleh dari pinjaman perusahaan.
- 7) Total investasi adalah jumlah keseluruhan investasi yang dilakukan oleh investor perusahaan. Total investasi adalah penjumlahan antara modal saham dan modal *non-equity*.

### 2.1.2.6 Indikator Rasio Utang Atas Modal (DER)

Menurut Lailatus dan Tyas (2020:39) Rumus yang digunakan untuk mencari hasil dari DER adalah dengan membagi total utang dengan ekuitas perusahaan.

$$\text{DEBT TO EQUITY RATIO} = \frac{\text{TOTAL UTANG (DEBT)}}{\text{TOTAL EKUITAS (EQUITY)}}$$

Keterangan:

Total utang = total atas utang jangka pendek dan jangka panjang

Total ekuitas = total keseluruhan atas modal yang dimiliki

Menurut Ernawati, dkk., (2023:51) mengemukakan bahwa rasio DER dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{DER} = \frac{\text{TOTAL UTANG}}{\text{TOTAL EKUITAS}}$$

Keterangan:

DER = *Debt to Equity Ratio*

Total utang = total atas utang jangka pendek dan jangka panjang

Total ekuitas = total keseluruhan atas modal yang dimiliki

Selanjutnya Zakky (2021:21) menjelaskan bahwa adapun rumus yang dapat digunakan dalam perhitungan *Debt to Equity Ratio* adalah sebagai berikut:

$$\text{DER} = \frac{\text{TOTAL UTANG}}{\text{TOTAL MODAL}}$$

Keterangan:

DER = *Debt to Equity Ratio*

Total utang = total atas utang jangka pendek dan jangka panjang

Total modal = total keseluruhan atas modal yang dimiliki

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa *Debt to Equity Ratio* dapat dihitung dengan membagi total utang yang dimiliki dengan total modal perusahaan, sehingga akan didapatkan rasio utang atas modal perusahaan. Indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah indikator yang dikemukakan oleh Zakky (2021:21).

$$\text{DER} = \frac{\text{TOTAL UTANG}}{\text{TOTAL MODAL}}$$

Proksi ini digunakan karena dengan beban utang yang dimiliki, akan mempengaruhi nominal pajak yang diperoleh perusahaan. Dimana apabila rasio DER semakin besar, berarti perusahaan memiliki tanggungan utang yang sangat besar. Sebaliknya, apabila rasio DER semakin kecil, maka perusahaan dapat menjalankan kegiatan operasionalnya dengan baik dan mempunyai kemampuan dalam membayar kewajibannya. Dimana, menurut Zakky (2020:21) mengungkapkan bahwa nilai DER yang baik dan aman adalah  $\text{DER} < 1$  dan dianggap sebagai posisi keuangan perusahaan dalam kondisi aman dan stabil. Berdasarkan indikator yang disampaikan oleh Zakky (2021:21), dapat diartikan bahwa perusahaan yang memiliki nilai DER kurang dari 1 ( $\text{DER} < 1$ ), maka perusahaan itu memiliki nilai DER yang baik, karena utang dan modal yang dimiliki seimbang dan menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya memanfaatkan utang sebagai sumber pendanaan kegiatan operasionalnya, tetapi juga memiliki modal. Sedangkan apabila perusahaan memiliki nilai  $\text{DER} > 1$ , maka perusahaan memiliki nilai DER yang buruk. Hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memiliki lebih banyak utang dibandingkan dengan modal yang dimiliki.

### 2.1.3 Agresivitas Pajak

#### 2.1.3.1 Pengertian Agresivitas Pajak

Menurut Suryowati (2022) mengemukakan pengertian agresivitas pajak adalah sebagai berikut:

“Agresivitas pajak adalah kegiatan menghindari pajak atau membuat beban pajak yang dibayarkan suatu perusahaan menjadi rendah kepada negara (2022:79). Agresivitas pajak adalah suatu skema transaksi yang ditujukan guna meminimalisir beban pajak dengan memanfaatkan *loophole* ketentuan perpajakan dalam suatu negara sehingga dapat dinyatakan legal karena tidak melanggar peraturan perpajakan yang ada (2022:44).”

Sedangkan, menurut Amrie dan Riska (2021:16) pengertian agresivitas pajak adalah sebuah manajemen pendapatan yang menurun melalui kegiatan perencanaan pajak.

Didukung oleh teori menurut Siti (2024:16) menjelaskan bahwa Agresivitas pajak merupakan suatu langkah penurunan beban pajak dengan memanfaatkan celah dalam aturan pajak atau biasa disebut dengan *grey scaled activities* dan cenderung dilakukan apabila terhadap transaksi yang berkaitan dengan pajak.

Menurut Kevin, Nurmala, dan Dwi (2021:4) menjelaskan pengertian agresivitas pajak adalah sebagai berikut:

“*Tax aggressiveness* adalah tindakan yang didesain guna mengurangi penghasilan kena pajak (PKP) dengan perencanaan pajak yang sesuai dimana diklasifikasikan atau tidak diklasifikasikan sebagai *Tax evasion*. Semua tindakan tersebut dilakukan atas adanya celah dari aturan yang ada sehingga munculnya kemungkinan yang menimbulkan berbagai pendapat mengenai aturan tersebut.”

Dapat disimpulkan bahwa agresivitas pajak atau biasa disebut dengan tindakan pajak agresif ini merupakan sebuah upaya perusahaan guna mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan kepada negara melalui

berbagai strategi perencanaan pajak dengan memanfaatkan celah-celah atau kekurangan dalam aturan perpajakan yang berlaku. Dengan demikian, agresivitas pajak dapat dianggap sebagai bentuk manajemen pendapatan dengan melakukan perencanaan pajak yang agresif, dimana perusahaan berusaha untuk meminimalkan beban pajaknya.

### **2.1.3.2 Motivasi Agresivitas Pajak**

Menurut Dwikora dan Novianita (2023:5) motivasi perusahaan dalam mempercantik beban pajak dilakukan karena beberapa hal, yaitu:

1. Tingkat kesulitan suatu peraturan (*complexity of rule*), yang artinya dimana semakin rumit aturan pajaknya, semakin tingginya tingkat penghindaran pajak yang dilakukan oleh wajib pajak.
2. Besarnya biaya pajak yang dibayar (*tax required to pay*), dimana jumlah pembayaran pajak yang semakin besar, maka wajib pajak cenderung melakukan kecurangan dengan memperkecil jumlah pajaknya.
3. Biaya negosiasi (*cost of bribe*), wajib pajak melakukan negosiasi pada fiskus agar dapat membayar beban pajak dengan nominal yang lebih kecil.
4. Risiko deteksi (*Probability of detection*), berhubungan dengan tingkat pendeteksian atas pelanggaran perpajakan.
5. Besarnya denda (*size of penalty*), pemberian sanksi pajak yang semakin berat, akan membuat wajib pajak menghindari pelanggaran pajak. Sebaliknya, apabila sanksi pajak yang rendah, akan membuat wajib pajak lebih tertarik untuk melakukan tindakan agresif pajak.

6. Moral masyarakat, tindakan agresivitas pajak juga dapat ditentukan melalui tingkat kepatuhan dan kesadaran dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya.

Menurut Chairil (2018:8) terdapat beberapa hal yang dapat meminimalkan kewajiban pajak secara legal maupun ilegal, sebagai berikut:

1. Tingkat kerumitan suatu peraturan perpajakan. Semakin rumit peraturan perpajakan yang berlaku, maka semakin tinggi pula kecenderungan atau keinginan para wajib pajak dalam menghindari pajak karena biaya untuk mematuhi pajak (*compliance cost*) menjadi semakin tinggi.
2. Besarnya pajak yang terutang. Semakin besar nominal pajak yang terutang, maka semakin besar pula keinginan wajib pajak dalam melakukan negosiasi dalam pelaksanaan hak dan kewajiban perpajakannya.
3. Biaya negosiasi. Wajib pajak melakukan negosiasi dalam pelaksanaan hak dan kewajiban pajaknya dengan sengaja ataupun tidak sengaja.
4. Risiko deteksi. Hal ini berhubungan dengan tingkat probabilitas pelanggaran perpajakan akan terdeteksi atau tidak. Semakin rendah risiko deteksi, wajib pajak memiliki keinginan yang tinggi untuk melakukan pelanggaran-pelanggaran peraturan perpajakan. Begitupun sebaliknya, apabila sebuah pelanggaran peraturan perpajakan mudah dideteksi, maka wajib pajak akan lebih memutuskan untuk tidak melanggar aturan perpajakan dan lebih memilih untuk konservatif.

Maka, dapat disimpulkan bahwa motivasi perusahaan dalam melakukan agresivitas pajak ini adalah untuk memaksimalkan laba setelah pajak. Karena pajak sangat mempengaruhi dalam proses pengambilan keputusan atas sebuah tindakan dalam suatu perusahaan dalam melakukan investasi dengan cara menganalisis dan memanfaatkan peluang dalam ketentuan perpajakan yang dibuat oleh pemerintah, sehingga dapat memberikan perlakuan yang berbeda atas objek pajaknya. Faktor-faktor seperti kompleksitas perusahaan, besarnya pajak, biaya negosiasi, risiko deteksi, dan sebagainya juga memiliki peran penting untuk perusahaan dalam mempercantik beban pajak perusahaan tersebut.

### **2.1.3.3 Pengelompokan Agresivitas Pajak**

Menurut (Indra, 2019:20-23) meminimalkan kewajiban pajak dapat dilakukan dengan berbagai macam cara, baik dengan cara yang masih memenuhi ketentuan perpajakan (*lawful*) ataupun dengan cara yang melanggar peraturan perpajakan (*unlawful*), seperti berikut:

1. Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)
2. Penggelapan Pajak (*Tax evasion*)

Kedua kelompok agresivitas pajak di atas memiliki definisi sebagai berikut:

1. Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Penghindaran pajak merupakan sebuah rekayasa yang masih berada dalam aturan ketentuan perpajakan. Penghindaran pajak dapat terjadi dan dilindungi dalam ketentuan serta tertulis dalam Undang-Undang.

## 2. Penggelapan Pajak (*Tax evasion*)

Penggelapan pajak, atau yang biasa disebut dengan *Tax evasion* adalah suatu usaha penghindaran pajak terutang secara ilegal selama wajib pajak tersebut yakin bahwa mereka tidak akan tertangkap atau terdeteksi kecurangannya, dan yakin bahwa orang lain pun melakukan hal yang sama.

*Tax avoidance* maupun *Tax evasion* mempunyai tujuan yang sama, yaitu untuk meminimalisir atau mengurangi utang pajak. Penghindaran pajak dapat dilakukan dengan 3 (tiga) cara, yaitu: 1) menahan diri untuk tidak melakukan sesuatu yang dapat dikenakan pajak; 2) memindahkan lokasi usaha atau tempat ke domisili yang tarif pajaknya tinggi ke lokasi yang memiliki tarif pajak yang lebih rendah; 3) melakukan penghindaran pajak secara yuridis dengan memanfaatkan kekosongan aturan atau ketidakjelasan undang-undang (*loophole*) (Eva dan Amor, 2024:81).

Dari kedua sumber referensi mengenai pengelompokan agresivitas pajak, maka dapat diambil kesimpulan bahwa agresivitas pajak dikelompokkan menjadi 2 macam, yaitu penghindaran pajak secara legal (*Tax Avoidance*) dan penghindaran pajak secara ilegal (*Tax evasion*) dengan memanfaatkan celah-celah yang ada dalam aturan perpajakan.

### 2.1.3.4 Klasifikasi Perpajakan

Menurut Dewi, Bella, dan Siti (19-20) pajak diklasifikasikan menjadi beberapa jenis, yaitu:

- 1) Pajak Penghasilan.
- 2) Pajak Pertambahan Nilai (PPN).
- 3) Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).
- 4) Pajak Karyawan.

- 5) Pajak Dividen.
- 6) Pajak lainnya.

Ke-enam jenis pajak di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Pajak penghasilan adalah pajak yang dikenakan pada pendapatan yang diperoleh perusahaan. Perusahaan harus menghitung, melaporkan, dan membayar pajak penghasilan sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia.
- 2) Pajak pertambahan nilai (PPN) adalah pajak yang dikenakan pada penjualan barang dan jasa. Perusahaan harus memungut PPN dari pelanggan, melaporkan PPN yang telah dikumpulkan, serta membayar PPN kepada otoritas perpajakan.
- 3) Pajak bumi dan bangunan (PBB) adalah pajak yang dikenakan atas kepemilikan properti atau tanah. Perusahaan harus menghitung, melaporkan, dan membayar PBB sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.
- 4) Pajak karyawan adalah pajak yang dikenakan pada pendapatan karyawan yang diterima dari perusahaan. Perusahaan menghitung dan mengurangi pajak karyawan dari gaji dan tunjangan yang diberikan pada karyawan, serta melaporkan dan membayarkannya.
- 5) Pajak dividen adalah pajak yang dikenakan pada pembagian dividen para investor.
- 6) Pajak lainnya adalah pajak yang dikenakan tergantung pada sektor atau jenis kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan.

### 2.1.3.5 Indikator Agresivitas Pajak

Menurut Amrie dan Riska (2021:26) menjelaskan bahwa Agresivitas pajak dapat diukur dengan *Current Effective Tax Rate (Current ETR)* yang merupakan perbandingan beban pajak saat ini dengan pendapatan akuntansi sebelum pajak.

$$\text{Current ETR} = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Pendapatan Sebelum Pajak}}$$

Keterangan:

*Current ETR* = *Current Effective Tax Ratio*

Beban Pajak = Total pajak yang harus dibayarkan

Pendapatan Sebelum Pajak = Total laba sebelum dikurangi oleh pajak

Menurut Ni Putu dan Herkulanus (2019:1134) menjelaskan bahwa terdapat beberapa proksi yang dapat digunakan untuk mengukur agresivitas pajak, salah satunya adalah *Cash Effective Tax Ratio (CETR)* yang merupakan jumlah kas yang dikeluarkan untuk membayar pajak dibagi total laba sebelum pajak. CETR dapat digunakan untuk menggambarkan penghindaran pajak oleh perusahaan karena CETR tidak berpengaruh dengan adanya perubahan estimasi seperti penyisihan penilaian atau perlindungan pajak.

$$\text{CETR} = \frac{\text{Jumlah Kas Keluar Untuk Pajak}}{\text{Total Laba Sebelum Pajak}}$$

Keterangan:

CETR = *Current Effective Tax Ratio*

Jumlah Kas Keluar Untuk Pajak = Total nominal pajak yang harus dibayarkan

Total Laba Sebelum Pajak = Total laba sebelum dikurangi oleh pajak

Menurut Suyanto dan Supramono (2012:170) Agresivitas pajak diukur menggunakan rasio *effective tax rate* (ETR). Perhitungan dari *effective tax rate* (ETR) dapat dilakukan dengan menghitung total *tax expense* (beban pajak penghasilan) dibagi dengan *pre-tax income* (laba sebelum pajak).

$$\text{ETR} = \frac{\text{Total Tax Expense}}{\text{Pre Tax Income}}$$

Keterangan:

ETR = *Effective Tax Ratio*

*Total Tax expense* = Total beban pajak yang harus dibayarkan

*Pre Tax Income* = Total laba sebelum dikurangi oleh pajak

Menurut beberapa sumber di atas, maka peneliti menggunakan indikator agresivitas pajak yang dikemukakan oleh Amrie dan Riska (2021:26) dengan rumus *Current ETR*, dimana *Current ETR* dapat hitung dengan total *tax expense* dibagi dengan *pre tax expense*.

$$\text{Current ETR} = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Pendapatan Sebelum Pajak}}$$

Alasan penelitian ini menggunakan proksi *Current ETR* adalah karena banyak penelitian yang menggunakan proksi ini sebagai indikator agresivitas pajak. Dengan rumus tersebut, maka peneliti akan mengetahui evaluasi beban pajak efektif bagi sebuah perusahaan dan memberikan pengaruh bagi kebijakan pajak yang akan diambil oleh perusahaan. Menurut Resky, Ratna, dan Asri (2022:2) perusahaan yang memiliki nilai ETR antara 0-1, berarti semakin rendah nilai CuETR (CuETR=0), maka perusahaan dianggap melakukan tindakan penghindaran

pajaknya semakin agresif. Sedangkan semakin besar nilai CuETR (CuETR=1), maka perusahaan dianggap semakin rendah tindakan agresivitas pajaknya.

## **2.2 Kerangka Pemikiran**

### **2.2.1 Margin Laba Kotor dan Agresivitas Pajak**

Margin laba kotor memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak, pengaruh tersebut dapat ditinjau melalui teori-teori berikut:

Menurut Erly Suandy (2008:114) yang menjelaskan bahwa perekonomian seringkali cenderung mengalami inflasi, sehingga akan menyebabkan HPP menjadi lebih tinggi. HPP yang tinggi dapat mempengaruhi pendapatan laba kotor, sehingga dapat memperkecil penghasilan kena pajak. Kecilnya penghasilan kena pajak perusahaan mengindikasikan adanya tindakan agresivitas pajak.

Teori serupa berikutnya disampaikan oleh menurut Alam (2007:22) menjelaskan bahwa dengan nilai laba kotor yang lebih kecil, maka berarti pajak terutang wajib pajak juga menjadi lebih kecil. Menurut Erly (2008:124-125) mengungkapkan bahwa laba kotor yang rendah akan menyebabkan penghasilan kena pajak juga lebih rendah. Rendahnya penghasilan kena pajak, menunjukkan adanya tindakan agresivitas pajak

Menurut penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Megeid, Abd-Elmageed, dan ElSayed (2021:2) mengemukakan hasil penelitiannya dimana margin laba kotor memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap tindakan agresif pajak. Penelitian selanjutnya diungkapkan oleh Adzhamsyah, Roshayani, dan Nur (2016:341) menjelaskan bahwa *gross profit margin* berpengaruh terhadap

*effective tax rate*. Selanjutnya menurut Santi dan Surtikanti (2017:134) mengungkapkan hasil penelitiannya bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara *gross profit margin* terhadap agresivitas pajak. Sementara, menurut Nisa, Khanifah, dan Atieq (2018:22) yang menyatakan bahwa margin laba kotor memiliki pengaruh yang signifikan dan negatif terhadap pajak penghasilan badan.

Berdasarkan beberapa pendapat-pendapat teori dan penelitian yang telah dikemukakan, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa margin laba kotor dapat mempengaruhi tindakan perusahaan dalam menghindari pajak, baik secara legal maupun ilegal. Karena, dengan memiliki laba yang sedikit, maka perusahaan hanya membayar pajak dengan lebih sedikit juga. Sebaliknya, apabila perusahaan tersebut memiliki laba kotor yang tinggi, maka perusahaan harus membayar pajak lebih tinggi pula. Oleh karena itu, margin laba kotor dapat mempengaruhi perusahaan untuk melakukan agresivitas pajak.

Berdasarkan penjelasan dari teori-teori diatas mengenai konsep serta hasil penelitian terdahulu, maka hipotesis satu (H1) atas penelitian ini adalah terdapat pengaruh antara Margin Laba Kotor (GPM) terhadap agresivitas pajak.

### **2.2.2 Rasio Utang Atas Modal dan Agresivitas Pajak**

Rasio Utang Atas Modal memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak, pengaruh tersebut dapat dilihat teori-teori berikut:

Menurut teori yang disampaikan oleh Wico J, dkk. (2023:99) menyatakan bahwa pemilihan utang jangka panjang dan modal perusahaan dapat mempengaruhi

kebijakan pajak yang akan diambil oleh perusahaan. Bunga utang yang diperoleh dapat menjadi pengurang pajak.

Hal ini serupa dengan yang dikemukakan oleh Wirmie dan Yosephine (2024:9) menyatakan bahwa perusahaan yang memanfaatkan utang guna memperkecil beban pajak atau bahkan telah menuju kepada tindakan agresivitas pajak atas perusahaan yang memiliki utang yang terbilang tinggi sehingga akan memperoleh intensif pajak berupa potongan atas bunga pinjaman yang dilakukan. Pemanfaatan utang ini dilakukan untuk mendapatkan intensif pajak yang besar dengan mengindikasikan bahwa perusahaan melakukan tindakan penghindaran terhadap pajak.

Bambang (2017:289) menyatakan bahwa dana perusahaan yang berasal dari utang akan mengakibatkan beban bunga yang bersifat mengurangi beban pajak (*tax-deductibel expense*). Dimana, beban bunga dapat meminimalisir laba kena pajak, sehingga semakin besar beban bunga yang diperoleh, maka beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan akan semakin kecil.

Rasio Utang Atas Modal (DER) memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak, pengaruh tersebut dapat dilihat dalam penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Ertyne, Widi, dan Yunus (2022:175) juga mengungkapkan bahwa rasio *leverage* dengan proksi DER berdampak positif signifikan pada agresivitas pajak. Mela dan Siti (2022:134) menjelaskan bahwa *leverage* dengan DER berpengaruh secara positif terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Aliftika dan Rieke (2022:254) yang

menyatakan bahwa DER memiliki pengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Sementara menurut hasil penelitian yang dikemukakan oleh Isromi dan Deannes (2020:909&911) yang menyatakan bahwa leverage dengan proksi DER berpengaruh secara signifikan dengan hasil koefisien regresi senilai  $-0,077243$  terhadap agresivitas pajak. Sejalan dengan hasil penelitian yang dikemukakan oleh Vani, Agus, dan Nurhayati (2023:1719) yang mengemukakan bahwa tingkat utang berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak.

Berdasarkan pendapat-pendapat yang dituangkan dalam buku dan jurnal penelitian diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa Rasio Utang Atas Modal (DER) memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak. Karena, Rasio Utang Atas Modal (DER) dapat berpengaruh terhadap berkurangnya laba perusahaan. Semakin besar rasio utang atas modal, maka semakin besar pula beban kewajiban yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Beban bunga yang timbul karena utang tersebut dapat menjadi pengurang beban pajak, sehingga perusahaan tersebut melakukan tindakan agresif pajak untuk meminimalisir pajak yang harus dibayar.

Berdasarkan penjelasan dari beberapa teori dan juga hasil penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi jumlah utang yang diperoleh perusahaan, semakin besar pula jumlah bunga yang dibayar sehingga penghasilan yang dikenai pajak akan lebih rendah. Maka hipotesis dua (H2) atas penelitian ini adalah terdapat pengaruh antara Rasio Utang Atas Modal (DER) terhadap agresivitas pajak.

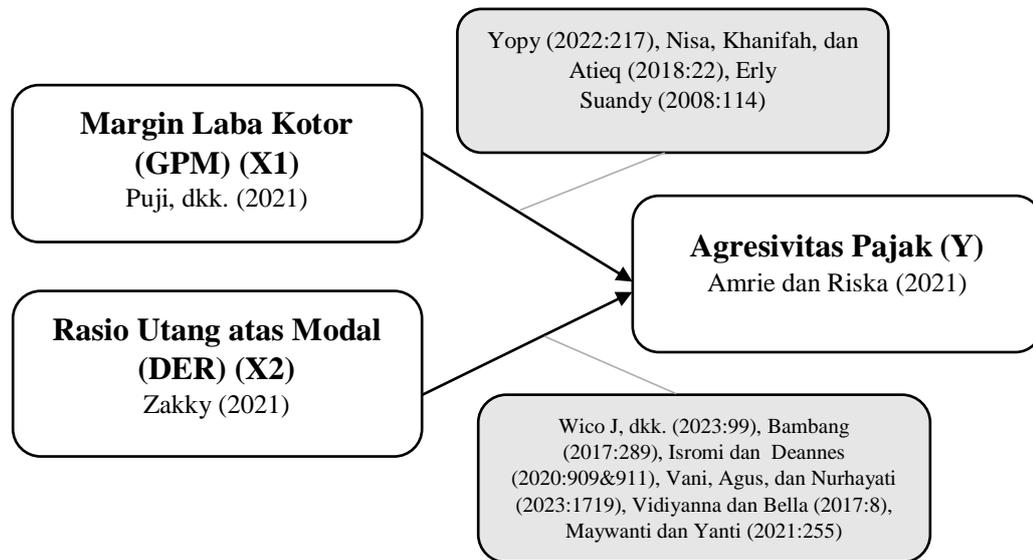
### **2.3 Hipotesis Penelitian**

Hipotesis merupakan sebuah pernyataan mengenai karakteristik populasi yang merupakan jawaban sementara atas masalah yang telah dirumuskan dalam suatu penelitian (Djaali, 2021:14). Hipotesis dapat diartikan sebagai pernyataan statistik mengenai parameter statistik. Hipotesis adalah asumsi atau dugaan sementara mengenai suatu hal yang dibuat untuk menjelaskan sesuatu. Maka, dapat diartikan bahwa hipotesis merupakan jawaban atau dugaan sementara yang harus diuji lagi kebenarannya (Ardat dan Indra, 2021:113).

Hipotesis penelitian yaitu hipotesis kerja (hipotesis alternatif  $H_a$  atau  $H_1$ ), yaitu hipotesis yang dirumuskan untuk menjawab permasalahan menggunakan teori-teori yang berhubungan dengan masalah penelitiannya, dan belum didasari dengan fakta dan juga data yang mendukung dari lapangan (Ardat dan Indra, 2021:114).

### 2.3.1 Paradigma Penelitian

Berdasarkan definisi dari hipotesis dan kerangka pemikiran yang telah diuraikan diatas, maka peneliti dapat memberikan gambaran variabel dan juga hipotesis penelitian sebagai berikut:



**Gambar 2.1**  
**Paradigma Penelitian**

Berdasarkan definisi dari hipotesis dan kerangka pemikiran yang telah diuraikan diatas, maka peneliti dapat memberikan hipotesis sebagai berikut:

H1: Margin Laba Kotor (GPM) memiliki pengaruh terhadap Agresivitas Pajak.

H2: Rasio Utang Atas Modal (DER) memiliki pengaruh terhadap Agresivitas Pajak.