



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

TELAAH LITERATUR

2.1 Tax Avoidance

Pengertian pajak menurut Undang-Undang No. 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Pajak juga merupakan iuran kepada Negara (yang dipaksakan) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan, dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk, dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubung dengan tugas negara yang menyelenggarakan pemerintahan (Waluyo, 2017).

Pelaksanaan pemungutan pajak oleh pemerintah tidaklah selalu mendapat sambutan baik dari perusahaan karena bagi perusahaan pajak adalah beban yang akan mengurangi laba bersih sehingga perusahaan akan melakukan suatu aktivitas untuk meminimalisasi atau menghindari beban pajak terutang yang disebut dengan aktivitas *tax avoidance*. *Tax avoidance* adalah upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, di mana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri, untuk memperkecil jumlah pajak yang

terutang (Pohan, 2013). *Tax avoidance* juga merupakan suatu penghematan pajak yang timbul dengan memanfaatkan ketentuan perpajakan yang dilakukan secara legal untuk meminimalkan kewajiban pajak (Sari, 2014). Secara hukum pajak *tax avoidance* tidak dilarang meskipun seringkali mendapat sorotan yang kurang baik dari kantor pajak karena aktivitas meminimalisasi besarnya pajak terutang dicapai dengan pengaturan buatan pribadi atau bisnis urusan untuk mengambil keuntungan dari celah, ambiguitas, anomali atau kekurangan lain dari hukum pajak (Suandy, 2016).

Komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)* menjelaskan ada tiga karakter penghindaran pajak, yaitu (Suandy, 2016) :

- a) Adanya unsur artifisial dimana terdapat berbagai pengaturan didalamnya padahal tidak ada
- b) Memanfaatkan *loopholes* dari undang-undang atau menerapkan ketentuan legal untuk berbagai tujuan, padahal bukan yang sebenarnya dimaksudkan oleh pembuat undang-undang
- c) Adanya kerahasiaan dimana umumnya para konsultan menunjukkan alat atau cara untuk melakukan penghindaran pajak dengan syarat Wajib Pajak menjaga serahasia mungkin.

Adapun cara yang dilakukan untuk meminimalisasi besarnya pajak adalah sebagai berikut (Merks, 2007 dalam penelitian Kurniasih dan Sari, 2013):

- a) Memindahkan subjek pajak dan/atau objek pajak ke negara-negara yang memberikan perlakuan pajak khusus atau keringanan pajak (*tax haven country*) atas suatu jenis penghasilan (*substantive tax planning*)
- b) Usaha penghindaran pajak dengan mempertahankan substansi ekonomi dari transaksi melalui pemilihan formal yang memberikan beban pajak yang paling rendah (*Formal tax planning*)
- c) Ketentuan *Anti Avoidance* atas transaksi *transfer pricing*, *thin capitalization*, *treaty shopping*, dan *controlled foreign corporation* (*Specific Anti Avoidance Rule*); serta transaksi yang tidak mempunyai substansi bisnis (*General Anti Avoidance Rule*).

Penghindaran pajak ini dapat dikatakan persoalan yang rumit dan unik karena disatu sisi diperbolehkan, tetapi tidak diinginkan (Saputra dan Asyik, 2017). Upaya *tax avoidance* atau meminimalisasi besarnya kewajiban perpajakan dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya yaitu perusahaan melakukan aktivitas *tax planning*. *Tax planning* adalah usaha yang mencakup perencanaan perpajakan agar pajak yang dibayar oleh perusahaan benar-benar efisien dengan tujuan utama mencari berbagai celah yang dapat ditempuh dalam koridor peraturan perpajakan (*loopholes*), agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah minimal (Pohan, 2013). Adapun beberapa cara yang biasa dipraktikkan oleh wajib pajak dalam melakukan pengelakkan pajak adalah sebagai berikut (Pohan, 2013):

- a) Penggeseran Pajak (*tax shifting*), ialah pemindahan atau pentransferan beban pajak dari subjek pajak kepada pihak lain, dengan demikian orang atau beban yang dikenakan pajak mungkin sekali tidak menanggungnya.

- b) Kapitalisasi (*capitalization*), ialah pengurangan harga objek pajak yang besarnya sama dengan jumlah pajak yang akan dibayarkan kemudian oleh pembeli.
- c) Transformasi (*transformation*), ialah cara pengelakkan pajak yang dilakukan oleh pabrika dengan cara menanggung beban pajak yang dikenakan terhadapnya.
- d) Penggelapan Pajak (*tax evasion*), ialah penghindaran pajak dengan melanggar ketentuan peraturan perpajakan.
- e) Penghindaran Pajak (*tax avoidance*), ialah penghindaran pajak dengan mentaati peraturan perpajakan.
- f) Pengecualian Pajak (*tax exemption*), ialah pengecualian pengenaan pajak yang diberikan kepada perorangan atau badan berdasarkan undang-undang perpajakan.

Pada umumnya, proses minimisasi penghasilan kena pajak atau pajak penghasilan yang terutang dalam tahun berjalan dengan cara yang legal dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut (Harnanto, 2013):

- a) Mengidentifikasi dan memanfaatkan tarif pajak yang relevan dalam membuat keputusan-keputusan yang menyangkut aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan.
- b) Memaksimumkan penghasilan yang dikenakan pajak tertentu dan penghasilan bukan objek pajak.

- c) Maksimisasi biaya atau pengurang penghasilan dan menghindarkan terjadinya pengeluaran atau biaya yang tidak diperkenankan untuk diperlakukan sebagai bisa fiskal atau pengurang penghasilan.
- d) Memanfaatkan setiap fasilitas perpajakan, seperti kredit pajak luar negeri, depresiasi yang dipercepat, revaluasi aset, dan kompensasi kerugian.
- e) Mendesain transaksi-transaksi bebas atau hemat pajak seperti merger atau akuisisi bebas pajak, distribusi dividen non kas (barang atau properti dan saham), pembelian saham treasury, dan kompensasi karyawan berbentuk natura.

Sejalan dengan pernyataan Harnanto (2013), strategi mengefisienkan beban pajak (penghematan pajak) yang dilakukan oleh perusahaan haruslah bersifat legal. Strategi mengefisienkan beban pajak tersebut dari berbagai literatur dapat dijabarkan sebagai berikut (Suandy, 2016):

- a) Mengambil keuntungan dari berbagai pilihan bentuk badan hukum (*legal entity*) yang tepat sesuai dengan kebutuhan dan jenis usaha.
- b) Memilih lokasi perusahaan yang akan didirikan.
- c) Mengambil keuntungan sebesar-besarnya atau semaksimal mungkin dari berbagai pengecualian, potongan, atau pengurangan atas penghasilan kena pajak yang diperbolehkan undang-undang.
- d) Mendirikan perusahaan dalam satu jalur usaha sehingga diatur mengenai penggunaan tarif pajak yang paling menguntungkan antara masing-masing badan usaha.

- e) Mendirikan perusahaan ada yang sebagai pusat laba (*profit center*) dan ada yang hanya berfungsi sebagai pusat biaya (*cost center*).
- f) Memberikan tunjangan kepada karyawan dalam bentuk uang atau natura dan kenikmatan (*fringe benefit*) dapat sebagai salah satu pilihan untuk menghindari lapisan tarif pajak maksimum (*shift to lower bracket*).
- g) Pemilihan metode penilaian persediaan.
- h) Melalui pemilihan metode penyusutan yang diperbolehkan peraturan perpajakan yang berlaku.
- i) Menghindari dari pengenaan pajak dengan cara mengarahkan pada transaksi yang bukan objek pajak.
- j) Mengoptimalkan kredit pajak yang diperkenankan.
- k) Penundaan pembayaran kewajiban pajak dapat dilakukan dengan cara melakukan pembayaran pada saat mendekati tanggal jatuh tempo.
- l) Menghindari pemeriksaan pajak. Pemeriksaan pajak dilakukan terhadap wajib pajak yang;
 - i. Surat Pemberitahuan (SPT) lebih bayar,
 - ii. SPT rugi,
 - iii. Tidak memasukkan SPT atau terlambat memasukkan SPT,
 - iv. Terdapat informasi pelanggaran,
 - v. Memenuhi kriteria tertentu yang ditetapkan oleh Direktorat Jenderal Pajak.

Tax avoidance diukur menggunakan indikator agresivitas pajak dengan rumus *Effective Tax Rate* (ETR) atau tarif pajak efektif (Lanis dan Richardson, 2011 dalam

Kuriah dan Asyik, 2016) dengan membandingkan total beban pajak penghasilan dengan laba sebelum pajak di tahun tersebut. Dengan menggunakan *ETR* diharapkan mampu untuk mengukur seberapa agresif suatu perusahaan terhadap penghindaran pajak. Skala yang digunakan untuk pengukuran variabel *Effective Tax Rate* adalah skala rasio. Adapun rumus untuk menghitung *Effective Tax Rate* adalah sebagai berikut (Lanis dan Richardson, 2011 dalam Kuriah dan Asyik, 2016):

$$\text{Effective Tax Rate} = \frac{\text{Tax Expense}}{\text{Pre-tax Income}}$$

Keterangan:

Tax Expense : Beban pajak penghasilan badan pada tahun t.

Pre-tax Income : Laba sebelum pajak pada tahun t.

Dengan adanya tarif pajak efektif, maka perusahaan akan mendapatkan gambaran secara *real* terkait dengan persentase tarif pajak efektif. Jika *ETR* lebih rendah dari tarif yang ditetapkan berarti tingkat *tax avoidance* perusahaan semakin tinggi. Sebaliknya, jika *ETR* lebih tinggi dari tarif yang ditetapkan berarti tingkat *tax avoidance* perusahaan semakin rendah.

2.2 Teori Agensi

Harahap (2015) menyatakan bahwa teori agensi menyebutkan perusahaan adalah tempat atau *intersection point* bagi hubungan kontrak yang terjadi antara manajemen, pemilik, kreditor, dan pemerintah. Teori ini bercerita tentang

monitoring berbagai macam biaya dan memaksakan hubungan diantara kelompok ini. Salah satu hipotesis dalam teori agensi adalah bahwa manajemen akan mencoba memaksimalkan kesejahteraannya sendiri dengan cara meminimalisasi berbagai biaya agensi. Hipotesis ini tidak sama artinya dengan hipotesis yang menyebutkan bahwa manajemen mencoba memaksimalkan nilai perusahaan (*value of the firm*). Oleh karena itu, manajemen diasumsikan akan memilih prinsip akuntansi yang sesuai dengan tujuannya memaksimalkan kepentingannya.

Menurut Jensen and Meckling (1976) dalam Saputra, dkk (2015), *agency theory* merupakan perspektif yang secara jelas menggambarkan masalah yang timbul dengan adanya pemisahan antara kepemilikan dan pengendalian terhadap perusahaan, yaitu terdapatnya konflik kepentingan dalam perusahaan. Teori agensi menyatakan adanya asimetri informasi antara manajer (agen) dan pemegang saham (prinsipal) karena manajer lebih mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan di masa yang akan datang dibandingkan pemegang saham dan *stakeholder* lainnya (Kurniasih dan Sari, 2013). Meilinda dan Cahyonowati (2013) menyatakan bahwa masalah yang terjadi antara manajemen dan pemilik modal menyebabkan munculnya biaya. Disinilah letak pentingnya *Return On Assets*, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, dan *Sales Growth* dalam lingkup manajemen dan pemilik modal terhadap *tax avoidance*. *Tax avoidance* atau penghindaran pajak merupakan salah satu elemen kunci dalam meningkatkan efisiensi ekonomis dalam manajemen perusahaan. Manajemen ingin memaksimalkan kepentingannya dengan memilih prinsip-prinsip akuntansi yang sesuai (Harahap, 2015), dengan demikian dalam melakukan penghindaran pajak, manajemen akan melakukan penyusunan

pembayaran pajak dengan memaksimalkan atau meminimalisasi unsur *Return On Assets*, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, dan *Sales Growth* tanpa melanggar peraturan undang-undang ketentuan perpajakan.

2.3 Return On Assets

Return On Assets (ROA) adalah mengukur keseluruhan efektivitas manajemen dalam menghasilkan laba dengan aset yang tersedia (Gitman dan Zutter, 2015). *ROA* mengukur kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan aktiva untuk memperoleh laba (Prastowo, 2015). Rasio ini mengukur tingkat kembalian investasi yang telah dilakukan oleh perusahaan dengan menggunakan seluruh dana (aktiva) yang dimilikinya. *ROA* merupakan pengukur keuntungan bersih yang diperoleh dari seberapa besar perusahaan menggunakan aset (Dewinta dan Setiawan, 2016).

ROA merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi aset dalam menciptakan laba bersih, dengan kata lain rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset (Hery, 2017). *ROA* dapat diartikan dengan dua cara Prihadi (2013), yaitu :

- a. Mengukur kemampuan perusahaan dalam mendayagunakan aset untuk memperoleh laba.
- b. Mengukur hasil total untuk seluruh penyedia sumber dana, yaitu kreditor dan investor.

ROA merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan

neto (Sujarweni, 2017). Semakin tinggi *ROA* berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset, sebaliknya semakin rendah *ROA* berarti semakin rendah pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset (Hery, 2017).

ROA merupakan salah satu pendekatan yang dapat mencerminkan profitabilitas suatu perusahaan. Menurut Hery (2017), rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya. Rasio profitabilitas juga merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang dimilikinya, yaitu yang berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan aset, maupun penggunaan modal. Dalam penelitian ini, skala yang digunakan untuk pengukuran variabel *ROA* adalah skala rasio. *ROA* diukur dengan menggunakan rumus berikut (Weygandt, *et al.* 2015):

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Average Assets}}$$

Keterangan:

Net Income : Laba bersih perusahaan sebelum pajak.

Average Asset : Rata-rata aset yang dimiliki perusahaan dalam suatu tahun t.

Average Asset dapat dirumuskan sebagai berikut (Weygandt, *et al.* 2015):

$$\text{Average Assets} = \frac{\text{Total Assets}_{(t-1)} + \text{Total Assets}_{(t)}}{2}$$

Semakin tinggi rasio ini, semakin baik performa perusahaan dengan menggunakan aset dalam memperoleh laba bersih (Darmawan dan Sukartha, 2014). Semakin tinggi *ROA* maka semakin besar perusahaan dalam menggunakan asetnya. Semakin besar aset yang digunakan oleh perusahaan maka semakin besar beban depresiasi atas aset tersebut, sehingga perusahaan akan memilih metode depresiasi saldo menurun (*double declining*) untuk memperbesar beban depresiasi yang dapat menyebabkan laba fiskal semakin rendah. Semakin rendah nilai laba fiskal perusahaan, maka semakin rendah beban pajak terutang, maka dapat dikatakan semakin tinggi *ROA* maka aktivitas *tax avoidance* akan semakin tinggi.

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Kurniasih dan Sari (2013), Darmawan dan Sukharta (2014), dan Mujiyati, dkk (2015) menyimpulkan bahwa *Return On Assets* berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_{a1} : *Return On Assets* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

2.4 Leverage

Leverage adalah peminjaman dana yang dilakukan oleh perusahaan pada tingkat suku bunga yang lebih rendah dari pada pengembalian yang diperoleh dengan menggunakan dana tersebut (Weygant, et al. 2015). *Leverage* merupakan rasio yang mengukur seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh hutang, rasio *leverage* mengukur perbandingan antara dana yang disediakan oleh pemilik dengan dana yang berasal dari pihak ketiga/pihak kreditor (Hermanto dan Agung, 2015). Rasio *Leverage* digunakan mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi seluruh

kewajibannya baik jangka pendek maupun jangka panjang (Sujarweni, 2017). Rasio *leverage* memiliki beberapa implikasi sebagai berikut (Hery, 2017):

- a) Kreditor memandang jumlah ekuitas debitor sebagai margin keamanan (*safety margin*). Apabila jumlah modal perusahaan debitor kecil maka berarti bahwa kreditor akan menanggung risiko yang besar.
- b) Penguasaan atau pengendalian terhadap perusahaan akan tetap berada di tangan debitor (perusahaan itu sendiri) apabila sumber pendanaan berasal dari pinjaman atau utang.
- c) Sumber pendanaan yang berasal dari penerbitan dan penjualan saham akan menimbulkan pengaruh atau bahkan kendali pemegang saham (investor) terhadap perusahaan (*investee*)
- d) Apabila perusahaan memperoleh penghasilan lebih dari dana yang dipinjamnya dibandingkan dengan bunga yang harus dibayarkan kepada kreditor maka kelebihan tersebut akan memperbesar pengembalian atau imbal hasil (*return*) bagi pemilik.

Menurut Hery (2017) melalui rasio *leverage*, pemilik perusahaan (untuk jenis perusahaan perorangan) dapat menilai kemampuan manajemen (selaku agen) dalam mengelola dana yang telah dipercayakannya, termasuk dalam hal pembiayaan aset perusahaan, disisi lain (melalui rasio *leverage*) pihak manajemen dapat memonitor dengan baik struktur modal perusahaan, yaitu perbandingan antara jumlah pembiayaan utang dengan jumlah pembiayaan modal. Rasio *leverage* juga berguna bagi pihak eksternal perusahaan, investor sekuritas ekuitas (khususnya investor jangka pendek) sangat berkepentingan terhadap rasio *leverage investee* terutama

dalam hal pengembalian atas jumlah dana yang telah disetorkannya (termasuk pembagian dividen tunai) sedangkan investor sekuritas utang atau kreditor berkepentingan dalam hal pengembalian jumlah pokok pinjaman beserta bunganya, kreditor (bankir) maupun *supplier* biasanya akan memberikan sejumlah pinjaman atau kredit kepada perusahaan yang memiliki tingkat *leverage* yang baik. Gitman dan Zutter (2015) mengatakan bahwa dalam menyusun *income statement* terdapat tiga pembagian *Leverage*, yaitu:

a. *Operating Leverage*

Operating leverage berkaitan dengan hubungan antara pendapatan penjualan perusahaan dan laba sebelum bunga dan pajak atau laba operasi.

b. *Financial Leverage*

Financial Leverage berkaitan dengan hubungan antara *earning before interest and tax* perusahaan dan *common stock earning per share*.

c. *Total Leverage*

Total Leverage adalah efek gabungan dari operasi dan leverage keuangan. itu berkaitan dengan hubungan antara pendapatan penjualan perusahaan dan *earning per share*.

Dalam penelitian ini, *Leverage* diukur dengan menggunakan proksi *Debt to Equity Ratio (DER)*. *DER* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya proporsi utang terhadap modal, rasio ini berguna untuk mengetahui besarnya perbandingan antara jumlah dana yang disediakan oleh kreditor dengan jumlah dana yang berasal dari pemilik perusahaan, dengan kata lain rasio ini berfungsi untuk mengetahui berapa bagian dari setiap rupiah modal yang dijadikan sebagai

jaminan utang, rasio ini juga memberikan petunjuk umum tentang kelayakan kredit dan risiko keuangan debitor (Hery, 2017). Skala yang digunakan untuk pengukuran variabel *DER* adalah skala rasio. *Debt to Equity Ratio* dapat diukur dengan rumus sebagai berikut (Ross. *et al*, 2016):

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Equity}}$$

Keterangan:

Total Debt : Total kewajiban jangka pendek dan jangka panjang perusahaan.

Total Equity : Total Modal yang dimiliki perusahaan dalam suatu periode.

Semakin tinggi nilai *debt to equity ratio (DER)* maka semakin tinggi nilai utang yang digunakan perusahaan. Utang tersebut memiliki bunga yang harus dibayarkan, sehingga bunga tersebut diakui sebagai beban yang dapat mengurangi laba perusahaan. Semakin tingginya jumlah utang perusahaan, maka jumlah beban bunga yang harus dibayarkan perusahaan juga semakin tinggi, sehingga dapat mengurangi jumlah laba perusahaan dan beban pajak terutang semakin rendah. Oleh sebab itu, dapat dikatakan semakin tinggi *DER* maka aktivitas *tax avoidance* akan semakin tinggi.

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Dewi dan Noviari (2017) dan Swingly dan Sukartha (2015) menyimpulkan bahwa *Leverage* berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

Ha₂ : *Leverage* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

2.5 Ukuran Perusahaan

Hormati (2009) dalam Dewi dan Jati (2014) mendefinisikan ukuran perusahaan sebagai skala atau nilai yang dapat mengklasifikasikan suatu perusahaan ke dalam kategori besar atau kecil berdasarkan total aset, *log size*, dan sebagainya. Menurut Machfoedz (1994) dalam Rinaldy dan Cheisviyanny (2015) Ukuran perusahaan adalah suatu skala yang mengklasifikasikan sebuah perusahaan menjadi perusahaan yang berukuran kecil atau besar berdasarkan beberapa cara seperti total aktiva / aset, nilai pasar saham, jumlah penjualan, dan juga rata-rata penjualan. Ukuran perusahaan menunjukkan kestabilan dan kemampuan perusahaan untuk melakukan aktivitas ekonominya (Kurniasih dan sari, 2013). Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 mengklasifikasikan ukuran perusahaan ke dalam 4 kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Pengklasifikasian ukuran perusahaan tersebut didasarkan pada total aset yang dimiliki dan total penjualan tahunan perusahaan tersebut. Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pasal 6 menjelaskan mengenai kriteria ukuran perusahaan yaitu :

1) Kriteria Usaha Mikro

- a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2) Kriteria Usaha Kecil

- a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta

rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3) Kriteria Usaha Menengah

a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

4) Kriteria Usaha Besar

a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Dalam penelitian ini, skala yang digunakan untuk pengukuran variabel Ukuran Perusahaan adalah skala rasio. Ukuran perusahaan diukur dengan menggunakan proksi logaritma natural total aset yang dimiliki perusahaan (Swingly dan Sukartha, 2015), dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \ln (\text{Total Aset})$$

Keterangan:

Ln : Logaritma Natural.

Total Aset : Jumlah aset yang dimiliki perusahaan dalam suatu tahun t .

Tahap kedewasaan perusahaan ditentukan berdasarkan total aset, semakin besar total aset menunjukkan bahwa perusahaan memiliki prospek baik dalam jangka waktu yang relatif panjang (Indriani, 2005 dalam Kurniasih dan Sari, 2013). Aset adalah sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan (Weygandt, *et al.* 2015). Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 1 (2016) mengklasifikasikan aset menjadi dua yaitu aset lancar dan tidak lancar. Entitas mengklasifikasikan aset sebagai aset lancar jika:

- a. Entitas memperkirakan akan merealisasikan aset, atau memiliki intensi untuk menjual atau menggunakannya, dalam siklus operasi normal;
- b. Entitas memiliki aset untuk tujuan diperdagangkan;
- c. Entitas memperkirakan akan merealisasi aset dalam jangka waktu dua belas bulan setelah periode pelaporan;
- d. Aset merupakan kas atau setara kas, kecuali aset tersebut dibatasi pertukaran atau penggunaannya untuk menyelesaikan liabilitas sekurang-kurangnya dua belas bulan setelah periode pelaporan.

Entitas mengklasifikasikan aset yang tidak termasuk kategori tersebut sebagai aset tidak lancar. Aset tidak lancar mencakup aset tetap, aset tak berwujud dan aset keuangan yang bersifat jangka panjang. Menurut Weygandt, *et al.*, (2015) aset dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu:

1) *Intangible Assets*

Intangible assets adalah aset yang memiliki masa manfaat cukup lama yang tidak memiliki substansi fisik namun seringkali nilainya sangat berharga. Contohnya adalah *goodwill*, *patents*, *copyright*, dan lainnya.

2) *Property, Plant, and Equipment*

Property, Plant, and Equipment adalah aset yang relatif memiliki masa manfaat yang panjang yang biasa digunakan oleh perusahaan untuk beroperasi dalam kegiatan bisnisnya. Contohnya adalah tanah, bangunan, mesin, peralatan, dan lainnya.

3) *Long-Term Investments*

Long-Term Investments umumnya berupa investasi dalam bentuk ordinary shares dan bonds dari suatu perusahaan lain yang biasanya disimpan untuk beberapa tahun, dan aset tetap seperti tanah atau bangunan yang tidak digunakan oleh perusahaan untuk kegiatan operasinya.

4) *Current Assets*

Current Assets adalah aset yang perusahaan perkirakan dapat atau mudah dikonversikan menjadi kas atau digunakan dalam jangka waktu kurang dari satu tahun.

Menurut Darmawan dan Sukartha (2014), perusahaan yang termasuk dalam skala perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan dengan skala kecil. Semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka aset yang dimiliki perusahaan semakin banyak. Semakin besar aset yang dimiliki oleh perusahaan maka semakin besar beban depresiasi atas aset

tersebut, sehingga perusahaan akan memilih metode depresiasi saldo menurun (*double declining*) untuk memperbesar beban depresiasi yang dapat menyebabkan laba fiskal semakin rendah. Semakin rendah nilai laba fiskal perusahaan, maka semakin rendah beban pajak terutang, maka dapat dikatakan semakin tinggi ukuran perusahaan maka aktivitas *tax avoidance* akan semakin tinggi..

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Praditasari dan Setiawan (2017) dan Dewi dan Noviani (2017) menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

Ha₃ : Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

2.6 Sales Growth

Sales Growth merupakan penggambaran tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan dan perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan diperoleh dengan besarnya pertumbuhan penjualan (Dewinta dan Setiawan, 2016). Menurut Nasehah dan Widyarti (2012) dalam Zuhria dan Riharjo (2016) pertumbuhan merupakan kemampuan perusahaan untuk mempertahankan posisi usahanya dalam perkembangan ekonomi dan industri di dalam perekonomian dimana perusahaan tersebut beroperasi. Pertumbuhan adalah dampak atas arus dana perusahaan dari perubahan operasional yang disebabkan oleh pertumbuhan dan penurunan volume usaha. Tingkat penjualan menurut Gitosudarmo (1999) dalam Asrianti, dkk (2016) adalah barang yang diproduksi untuk memenuhi kebutuhan penjualan dan akan mempengaruhi suatu perusahaan. *Sales growth* juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri (Deitiana,

2011 dalam Purwanti dan Sugiyarti, 2017). Menurut Harahap (2015) rasio *sales growth* (kenaikan penjualan) menunjukkan persentase kenaikan penjualan tahun ini dibanding dengan tahun lalu. Semakin tinggi rasio pertumbuhan penjualan maka semakin baik. Skala yang digunakan untuk pengukuran variabel *Cash Effective Tax Rate* adalah skala rasio. *Sales Growth* diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Swingly dan Sukartha, 2015):

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Sales}_t - \text{Sales}_{t-1}}{\text{Sales}_{t-1}}$$

Keterangan:

Sales_t : Total penjualan perusahaan pada suatu tahun t.

Sales_{t-1} : Total penjualan perusahaan pada tahun sebelumnya.

Penjualan merupakan kegiatan akhir suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya yaitu memperoleh pendapatan (Indra, dkk. 2017). Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 23 (2016), pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktivitas normal entitas selama suatu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Nilai wajar adalah harga yang akan untuk menjual suatu aset atau harga yang akan dibayar untuk mengalihkan suatu liabilitas dalam transaksi teratur antara pelaku pasar pada tanggal pengukuran.

Pendapatan dari penjualan barang diakui jika seluruh kondisi berikut dipenuhi (PSAK 23, 2016):

- a) entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan barang secara signifikan kepada pembeli;
- b) entitas tidak lagi melanjutkan pengelolaan yang biasanya terkait dengan kepemilikan atas barang ataupun melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual;
- c) jumlah pendapatan dapat diukur secara andal;
- d) kemungkinan besar manfaat ekonomik yang terkait dengan transaksi tersebut akan mengalir ke entitas; dan
- e) biaya yang terjadi atau akan terjadi sehubungan transaksi penjualan tersebut dapat diukur secara andal.

Menurut Perdana (2013) dalam Dewinta dan Setiawan (2016), pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan menunjukkan bahwa semakin besar volume penjualan maka laba yang akan dihasilkan pun akan meningkat. Peningkatan *sales growth* memungkinkan perusahaan akan lebih dapat meningkatkan kapasitas operasi perusahaan akan memperoleh laba yang meningkat pula. Semakin tinggi laba perusahaan, maka semakin tinggi beban pajak terutang, maka perusahaan akan berusaha untuk memperbesar beban yang dibolehkan secara fiskal untuk mengurangi laba dan beban pajak terutang, sehingga dapat dikatakan semakin tinggi *sales growth* maka aktivitas *tax avoidance* akan semakin tinggi.

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Dewinta dan Setiawan (2016) dan Purwanti dan Sugiyarti (2017) menyimpulkan bahwa *sales growth* berpengaruh

terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

Ha₄ : *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

2.7 Model Penelitian

Berdasarkan uraian pembahasan diatas mengenai variabel penelitian, model kerangka konseptual yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut.

Gambar 2.1
Model Penelitian

