

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Review Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

Prasiwi (2015), Pengaruh Penghindaran Pajak Terhadap Nilai Perusahaan: Transparansi Informasi Sebagai Variabel Pemoderasi. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil bahwa penghindaran pajak tidak memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan, transparansi informasi dapat memoderasi hubungan antara penghindaran pajak dengan nilai perusahaan.

Kristianto, et. al. (2018), Pengaruh Perencanaan Pajak Dan *Tax avoidance* Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Intervening. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda dan Path Analysis, dengan hasil LTD tidak berpengaruh terhadap PER dan LTD tidak signifikan terhadap PER, ETR juga berpengaruh negatif terhadap PER dan tidak signifikan, sedangkan ROA berpengaruh positif terhadap PER namun tidak signifikan, persamaan kedua dari uji t menunjukkan LTD positif terhadap ROA dan signifikan, ETR berpengaruh positif terhadap ROA namun tidak signifikan, dan ROA bisa memediasi ETR terhadap PER sedangkan ROA tidak bisa memediasi LTD terhadap PER.

Jonathan dan Tandean (2016), Pengaruh *Tax Avoidance* Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Pemoderasi. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil *tax avoidance* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan sedangkan profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Nurlela dan Islahuddin (2010), Pengaruh *Corporate Social Responsibility* Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Persentase Kepemilikan Manajemen Sebagai Variabel Moderating (Studi Empiris Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Jakarta). Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil secara simultan pengaruh *corporate social responsibility*, persentase kepemilikan manajemen dan interaksi antara *corporate social responsibility* dan persentase kepemilikan manajemen terhadap nilai perusahaan adalah signifikan.

Kurniasih dan Sari (2013), Pengaruh *Return On Assets*, *Leverage*, *Corporate Governance*, Ukuran Perusahaan Dan Kompensasi Rugi Fiskal Pada *Tax Avoidance*. Buletin Studi Ekonomi. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil *leverage* dan tata kelola perusahaan tidak memiliki pengaruh signifikan parsial terhadap penghindaran pajak.

Apsari dan Setiawan (2018), Pengaruh *Tax Avoidance* Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kebijakan Dividen Sebagai Variabel Moderasi. Penelitian ini menggunakan metode Regression Analysis, dengan hasil ETR berpengaruh positif pada nilai perusahaan. Hal ini dikarenakan bagi perusahaan aktivitas *tax avoidance* menyebabkan perusahaan dinilai buruk. Kebijakan dividen dalam penelitian ini mampu memperlemah pengaruh negatif *tax avoidance* pada nilai perusahaan.

Herdiyanto dan Ardiyanto (2015), Pengaruh *Tax Avoidance* Terhadap Nilai Perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode Moderate Regression Analysis dan Path Analysis, dengan hasil penghindaran pajak berpengaruh pada nilai perusahaan. Kepemilikan institusional tidak dapat memoderasi dan biaya agensi tidak dapat menjadi variabel intervening dalam hubungan antara penghindaran pajak dan nilai perusahaan.

Laurel dan Meita (2017), Pengaruh *Tax Avoidance* Jangka Panjang Terhadap Kinerja Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Pemoderasi. Penelitian ini menggunakan metode uji Moderasi Regresi (MRA), dengan hasil *tax avoidance* jangka panjang tidak cukup bukti berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Sedangkan, profitabilitas dapat mempengaruhi hubungan antara *tax avoidance* dengan kinerja perusahaan.

Wardani dan Juliani (2018), Pengaruh *Tax Avoidance* Terhadap Nilai Perusahaan Dengan *Corporate Governance* Sebagai Variabel Pemoderasi. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil penghindaran pajak tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Tata kelola perusahaan diproksikan oleh kualitas audit mampu melemahkan hubungan antara penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan.

Yuliem (2018), Pengaruh Perencanaan Pajak (*Tax Planning*) Terhadap Nilai Perusahaan (*Firm Value*) Pada Perusahaan Sektor Non Keuangan yang Terdaftar di BEI Periode 2013-2015. Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh

perencanaan pajak (tax planning) terhadap nilai perusahaan (firm value) pada perusahaan sektor non keuangan di Indonesia. Penelitian ini menggunakan ukuran perusahaan, tangability of assets, leverage, firm age dan dividend sebagai variabel control. Nilai perusahaan dalam penelitian ini diukur dengan Tobin's Q sebagai variabel dependen. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2013 sampai dengan 2015. Hasil pengujian menunjukkan bahwa perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Begitu juga dengan variabel tangability of assets, leverage, firm age dan dividend tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan sedangkan variabel ukuran perusahaan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Tauke, et. al. (2017), Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan Real Estate Dan Property Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2015. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil ukuran perusahaan mempunyai pengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan, struktur modal dan profitabilitas mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan, likuiditas mempunyai pengaruh tidak signifikan terhadap nilai perusahaan.

Jamei (2017), *Tax Avoidance And Corporate Governance Mechanisms: Evidence from Tehran Stock Exchange*. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, Bursa Efek Tehran Iran, dengan hasil tidak ada hubungan yang signifikan antara jumlah anggota dewan, proporsi anggota tidak bertugas, kepemilikan institusional dan penghindaran pajak. Selain itu, tidak ada hubungan yang signifikan antara kepemilikan manajerial dan penghindaran pajak.

Dyrenge, et. al. (2010), *The Effects Of Executives On Corporate Tax Avoidance In America*. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil eksekutif individu memainkan peran penting dalam menentukan tingkat penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan, eksekutif efek tampaknya menjadi penentu penting dalam penghindaran pajak perusahaan.

Chen, et. al. (2014), *Tax Avoidance And Firm Value: Evidence From China*. Menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil berbeda dengan negara-negara maju, penghindaran pajak tidak selalu menambah nilai

operasi, Cina relatif terhadap mitra yang transparan karena biaya agensi yang lebih tinggi.

Katz, et. al. (2013), *Tax Avoidance And Future Profitability In Columbia*. Penelitian ini menggunakan metode Robustness Analysis, dengan hasil konsisten dengan implikasi negatif penghindaran pajak (mis. ekstraksi sewa) bahwa, rata-rata komponen utama dari profitabilitas saat ini: margin, pemanfaatan aset dan *leverage* kewajiban operasi, menghasilkan profitabilitas masa depan yang lebih rendah untuk perusahaan pajak agresif dibandingkan dengan perusahaan itu tidak agresif pajak. Lebih lanjut, efek negatif dari margin yang lebih rendah lebih kuat dan persisten daripada dampak dari pemanfaatan aset yang tidak efisien dan *leverage* liabilitas operasi.

Khaoula, et. al. (2015), *Tax Planning And Firm Value: Evidence From European Companies*. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Tobin's Q, dengan hasil perencanaan pajak mempengaruhi nilai perusahaan secara negatif, Selain itu, ETR perusahaan berada di bawah tarif pajak menurut undang-undang.

Hanlon dan Slemrod (2010), *What Does Tax Aggressiveness Signal? Evidence From Stock Price Reactions To News About Tax Shelter Involvement America*. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier, dengan hasil rata-rata, harga saham suatu perusahaan menurun ketika ada berita tentang keterlibatannya dalam hal perlindungan pajak..

Armstrong, et. al. (2015), *Corporate Governance, Incentives, And Tax Avoidance In America*. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil dampak tata kelola perusahaan pada penghindaran pajak perusahaan tampaknya paling menonjol dari penghindaran pajak dan tata kelola perusahaan terkait dengan tingkat penghindaran pajak oleh perusahaan.

Kalbitz dan Eichfelder (2016), *Conforming Tax Planning In Multinational And Domestic Entity Firms*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan negatif dari melaporkan profitabilitas terhadap tarif pajak berlaku untuk perusahaan domestik maupun perusahaan MNEs yang melakukannya tidak memiliki afiliasi *tax haven*, tetapi tidak untuk perusahaan MNEs dengan afiliasi *tax haven*. Selain itu

hasil menunjukkan, bahwa beberapa MNEs tampaknya menjadi 'pengalih pendapatan' dan yang lainnya 'sesuai pajak perencanaan'.

Wahab dan Holland (2012), *Tax planning, Corporate Governance And Equity Value*. Penelitian ini menggunakan metode Analisis Regresi Linier Berganda, dengan hasil hubungan negatif antara perencanaan pajak dan nilai perusahaan. kemudian dengan adanya tata kelola perusahaan sebagai variabel moderasi memperkuat hubungan tersebut.

Hanlon dan Heitzman (2010), *A Review Of Tax Research In America*. Hasil review ini menunjukkan Pemisahan kepemilikan dan kontrol menyiratkan bahwa jika penghindaran pajak merupakan kegiatan yang bermanfaat, maka pemilik harus menyusun insentif yang sesuai untuk memastikan bahwa manajer membuat keputusan yang efisien pajak.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Agensi dan Teori Sinyal

Teori ini dikembangkan pertama kali oleh Jensen dan Meckling (1976). Sienatra, et. al. (2015) menggambarkan mengenai hubungan agensi, yaitu suatu kontrak antara satu atau beberapa prinsipal yang melibatkan orang lain sebagai agen untuk melaksanakan tugas pelayanan dan wewenang yang diberikan oleh prinsipal terhadap agen. Manajemen dalam melakukan aktivitas harus sesuai dengan perintah dari prinsipal, akan tetapi biasanya manajer mempunyai tujuan sendiri untuk meningkatkan nilai perusahaan sehingga sering timbul suatu masalah.

Masalah keagenan dapat muncul karena adanya perbedaan kepentingan antara prinsipal dan agen. Pelaporan pertanggungjawaban mengenai informasi segala aktivitas dari perusahaan kepada pihak prinsipal sangat penting dilakukan, karena dengan adanya laporan mengenai aktivitas perusahaan ini diharapkan dapat digunakan sebagai dasar evaluasi dari kinerja perusahaan. Pihak prinsipal dapat menggunakan pengungkapan informasi perusahaan khususnya mengenai lingkungan dapat digunakan sebagai dasar mengukur seberapa jauh perusahaan dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Oleh karena itu manajer harus mengungkapkan laporan mengenai aktivitas perusahaan sebagai bentuk tanggungjawab kepada pihak prinsipal dan masyarakat luas.

Teori keagenan menjelaskan tentang hubungan kinerja keuangan perusahaan terhadap nilai perusahaan karena perusahaan yang memiliki kinerja keuangan yang baik tentu akan berpengaruh pada nilai perusahaan dan akan menghasilkan prospek bisnis yang baik di masa yang akan datang.

Teori sinyal menekankan bagaimana perusahaan mampu menyampaikan prospek perusahaan di masa depan kepada investor. Menurut Prasiwi (2015), informasi adalah komponen terpenting bagi investor dan pelaku bisnis, karena informasi memberikan cerminan untuk kontinuitas perusahaan. Informasi yang lengkap, relevan, akurat dan tepat waktu sangat dibutuhkan oleh investor di pasar modal sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

Prasiwi (2015) menyebutkan bagi pihak manajemen, praktik *tax avoidance* diharapkan dapat menjadi sinyal positif bagi pihak investor karena terjadi peningkatan nilai perusahaan. Karena pada dasarnya nilai perusahaan ditunjukkan oleh peningkatan harga saham perusahaan dari waktu ke waktu.

2.2.2 Nilai Perusahaan

Suad (2015:6), nilai perusahaan merupakan harga yang bersedia dibayarkan oleh calon pembeli apabila perusahaan tersebut dijual. Nilai perusahaan dapat tercermin pada harga saham perusahaan, harga saham yang tinggi menunjukkan bahwa nilai perusahaan yang tinggi. Nilai perusahaan dapat meningkatkan kemakmuran pemegang saham secara berkesinambungan apabila harga saham perusahaan terus meningkat. Sedangkan menurut Hery (2017:5) nilai perusahaan merupakan kondisi tertentu yang telah dicapai oleh suatu perusahaan sebagai gambaran dari kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan setelah melalui suatu proses kegiatan selama beberapa tahun, yaitu mulai dari perusahaan tersebut didirikan sampai dengan saat ini.

Brigham dan Houston (2017) menjelaskan nilai perusahaan sangat penting karena nilai perusahaan yang tinggi diikuti oleh tingginya kemakmuran pemegang saham, semakin tinggi harga saham maka semakin tinggi pula nilai perusahaan. Nurlela dan Islahudin (2011) menjelaskan bahwa *enterprise value* atau dikenal dengan *firm value* merupakan konsep penting bagi investor, karena dapat menjadi indikator nilai perusahaan. Nilai perusahaan sangat penting karena dengan nilai

perusahaan yang tinggi akan diikuti oleh tingginya kemakmuran pemegang saham. Semakin tinggi harga saham semakin tinggi pula nilai perusahaan.

Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa nilai perusahaan adalah nilai pasar atas seluruh komponen keuangan suatu perusahaan apabila perusahaan dijual yang tergambar dalam harga saham perusahaan. Dengan kata lain nilai perusahaan yaitu persepsi investor atau pemegang saham terhadap prospek suatu perusahaan yang dapat dilihat dari harga saham perusahaan, nilai perusahaan yang tinggi akan diikuti oleh tingginya kemakmuran pemegang saham.

2.2.2.1 Konsep Nilai Perusahaan

Christiawan dan Tarigan (2007:27) dalam Rukmawanti · (2019) terdapat beberapa konsep nilai yang menjelaskan nilai suatu perusahaan antara lain:

1. Nilai Nominal, yaitu nilai yang tercantum secara formal dalam anggaran dasar perseroan, disebutkan secara eksplisit dalam neraca perusahaan dan juga ditulis jelas dalam surat saham kolektif.
2. Nilai Pasar adalah harga yang terjadi dari proses tawar menawar di pasar saham. Nilai ini hanya bisa ditentukan jika saham perusahaan dijual di pasar saham.
3. Nilai Intrinsik merupakan nilai yang mengacu pada perkiraan nilai riil suatu perusahaan. Nilai perusahaan dalam konsep nilai intrinsik ini bukan sekedar harga dari sekumpulan aset, melainkan nilai perusahaan sebagai entitas bisnis yang memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan di kemudian hari.
4. Nilai Buku adalah nilai perusahaan yang dihitung dengan dasar konsep akuntansi.
5. Nilai Likuidasi adalah nilai jual seluruh aset perusahaan setelah dikurangi semua kewajiban yang harus dipenuhi. Nilai sisa itu merupakan bagian para pemegang saham. Nilai likuidasi bisa dihitung berdasarkan neraca performa yang disiapkan ketika suatu perusahaan akan dilikuidasi.

2.2.2.2 Tujuan Memaksimalkan Nilai Perusahaan

Sudana (2011:7), teori-teori di bidang keuangan memiliki satu fokus, yaitu memaksimalkan kemakmuran pemegang saham atau pemilik perusahaan (*wealth of the shareholders*). Tujuan normatif ini dapat diwujudkan dengan memaksimalkan nilai pasar perusahaan (*market value of firm*). Bagi perusahaan yang sudah *go public*, memaksimalkan nilai perusahaan sama dengan memaksimalkan harga pasar saham. Memaksimalkan nilai perusahaan dinilai lebih tepat sebagai tujuan perusahaan karena:

1. Memaksimalkan nilai perusahaan berarti memaksimalkan nilai sekarang dari semua keuntungan yang akan diterima oleh pemegang saham di masa yang akan datang atau berorientasi jangka panjang.
2. Mempertimbangkan faktor resiko.
3. Memaksimalkan nilai perusahaan lebih menekankan pada arus kas daripada sekedar laba menurut pengertian akuntansi.
4. Memaksimalkan nilai perusahaan tidak mengabaikan tanggung jawab sosial.

2.2.2.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan

Terbentuknya nilai perusahaan digambarkan dalam gambar 2.1 berikut ini (Mardiyanto, 2010):



Gambar 2.1
Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan

Gambar 2.1 di atas, mengungkapkan bahwa ramai atau tidaknya pasar sangat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi, peraturan pemerintah, dan iklim persaingan (baik domestik maupun asing). Kondisi pasar tentu akan mempengaruhi kinerja perusahaan secara internal dan juga tanggapan para investor (pemilik dana). Kinerja perusahaan sangat dipengaruhi oleh kinerja operasi, pendanaan, investasi, dan kebijakan dividen yang menentukan besarnya arus kas yang dihasilkan.

Di sisi lain, keputusan investor untuk menanamkan dananya di sektor riil atau sektor finansial ditentukan oleh dana yang dimiliki (pendapatan / tabungan), usia, tingkat bunga, dan referensi terhadap risiko yang menentukan besarnya imbal hasil yang diminta oleh investor. Interaksi dari kondisi pasar, kinerja internal perusahaan, dan perilaku investor pada akhirnya menentukan nilai suatu perusahaan, yang akan tercermin dari harga saham perusahaan yang bersangkutan di pasar modal.

Nilai perusahaan dapat dipengaruhi oleh profitabilitas. Nilai pasar akan tergantung pada laba, nilai pasar dipengaruhi oleh besarnya laba atau profit yang dihasilkan perusahaan. Jika laba meningkat maka nilai pasar saham akan meningkat dan akan meningkatkan nilai perusahaan. Pada dasarnya harga pasar saham dimasa yang akan datang dipengaruhi oleh profitabilitas dimasa yang akan datang dan risiko yang ditanggung pemodal.

Pengukuran nilai perusahaan dalam penelitian ini menggunakan Tobin's Q, Tobin's Q dinilai dapat memberikan informasi yang paling baik, karena rasio ini dapat menjelaskan berbagai fenomena yang ada dalam kegiatan perusahaan seperti terjadinya perbedaan *crosssectional* dalam pengambilan keputusan investasi (Simarmata, 2014). Nilai Tobin's Q yang rendah (antara 0 dan 1) mengindikasikan biaya penggantian aktiva yang lebih besar daripada nilai perusahaan tersebut. Semakin besar nilai Tobin's Q maka semakin tinggi nilai perusahaan dan mengindikasikan perusahaan memiliki prospek yang baik. Nilai Tobin's Q diatas satu mengindikasikan perusahaan memiliki aset tidak berwujud karena nilai perusahaan lebih besar dari biaya ganti aktiva perusahaan. Aset tidak berwujud itu dapat berupa *intellectual capital*.

Tobin's Q adalah perbandingan antara *market value of equity* ditambah *debt* dengan *book market value* ditambah dengan hutang (*debt*). Menurut Herawati

(2008), menyebutkan bahwa nilai perusahaan diukur melalui Tobin's Q, yang diformulasikan sebagai berikut:

$$Tobin's Q = \frac{MVE+D}{BVE+D} \dots\dots\dots (2.1)$$

Keterangan:

Tobin's Q : Nilai perusahaan

MVE : Nilai pasar ekuitas (*market value of equity*), merupakan perkalian antara harga saham di akhir periode dengan jumlah saham yang beredar di akhir periode.

BVE : Nilai buku ekuitas (*book value of equity*), merupakan selisih antara total asset perusahaan dengan total kewajiban.

D : Nilai buku dari total utang perusahaan di akhir periode.

2.2.3 Kinerja Keuangan

Bastian (2016:274) kinerja keuangan adalah gambaran pencapaian pelaksanaan/program/kebijaksanaan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, misi dan visi suatu organisasi. Kinerja keuangan merupakan hasil dari pelaporan keuangan berdasarkan standar keuangan yang telah ditetapkan. Analisis kinerja keuangan merupakan proses pengkajian secara kritis terhadap review data, menghitung, mengukur, menginterpretasi, dan memberi solusi terhadap keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu (Agung, 2012:6). Menurut Kurniasari (2014:12), kinerja keuangan adalah prestasi kerja di bidang keuangan yang telah dicapai oleh perusahaan dan tertuang pada laporan keuangan dari perusahaan. Kinerja keuangan suatu perusahaan dapat dinilai dengan menggunakan alat analisis.

Kinerja menunjukkan sesuatu yang berhubungan dengan kekuatan serta kelemahan suatu perusahaan. Kinerja perusahaan dapat di ukur dengan menganalisa dan mengevaluasi laporan keuangan. Informasi posisi keuangan dan kinerja keuangan di masa lalu seringkali di gunakan sebagai dasar untuk memprediksi posisi keuangan dan kinerja di masa depan dan hal lain yang langsung menarik perhatian pemakai seperti pembayaran dividen, upah, pergerakan harga sekuritas dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi komitmennya ketika jatuh tempo. Untuk memutuskan suatu badan usaha atau perusahaan memiliki kualitas yang baik,

maka ada dua penilaian yang paling dominan yang dijadikan dasar acuan untuk melihat badan usaha tersebut menjalankan suatu kaidah-kaidah manajemen yang baik. Penilaian ini harus dilakukan dengan melihat sisi kinerja keuangan dan non keuangan.

Kinerja keuangan melihat pada laporan keuangan yang dimiliki oleh perusahaan yang bersangkutan dan itu tercermin dari informasi yang diperoleh dari laporan posisi keuangan, laporan laba/rugi komprehensif, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan.

2.2.3.1 Manfaat Penilaian Kinerja

Munawir (2010:31) menyatakan bahwa manfaat dari penilaian kinerja adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengukur prestasi yang dicapai oleh suatu organisasi dalam suatu periode tertentu yang mencerminkan tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatannya.
2. Selain digunakan untuk melihat kinerja organisasi secara keseluruhan, maka pengukuran kinerja juga dapat digunakan untuk menilai kontribusi suatu bagian dalam pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.
3. Dapat digunakan sebagai dasar penentuan strategi perusahaan untuk masa yang akan datang.
4. Memberi petunjuk dalam pembuatan keputusan dan kegiatan organisasi pada umumnya dan divisi atau bagian organisasi pada khususnya.
5. Sebagai dasar penentuan kebijaksanaan investasi agar laba dapat meningkatkan efisiensi, dan produktivitas laba perusahaan.

2.2.3.2 Tahap-Tahap Dalam Menganalisis Kinerja Keuangan

Penilaian kinerja setiap perusahaan adalah berbeda beda karena ruang lingkup bisnis yang dijalankan. Menurut Irham (2012), ada lima tahapan dalam menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan secara umum yaitu:

1. Melakukan review terhadap laporan keuangan. Review disini diajukan dengan tujuan agar laporan keuangan yang sudah dibuat tersebut sesuai dengan penerapan kaidah-kaidah yang berlaku umum dalam dunia akuntansi, sehingga dengan demikian hasil laporan keuangan dapat dipertanggung jawabkan.

2. Melakukan Perhitungan. Penerapan metode perhitungan disini adalah disesuaikan dengan kondisi permasalahan yang sedang dilakukan sehingga hasil perhitungan tersebut akan memberikan suatu kesimpulan sesuai dengan analisis yang diinginkan.
3. Melakukan perbandingan terhadap hasil hitungan yang telah diperoleh. Dari hasil perhitungan yang sudah diperoleh tersebut, kemudian dilakukan perbandingan dengan hasil hitungan dari berbagai perusahaan lainnya. Metode yang paling umum digunakan untuk melakukan perbandingan ini ada dua, yaitu: (1). *Time series analysis*. (2). *Cross sectional approach*. Dari penggunaan kedua metode ini diharapkan dapat dibuat satu kesimpulan yang menyatakan posisi tersebut berada dalam kondisi sangat baik, baik sedang/normal, tidak baik dan sangat tidak baik.
4. Melakukan penafsiran terhadap berbagai permasalahan yang ditemukan. Pada tahap ini analisis melihat kinerja keuangan perusahaan adalah setelah dilakukan ketiga tahapan tersebut, selanjutnya dilakukan penafsiran untuk melihat masalah-masalah yang dialami perusahaan.
5. Mencari dan memberikan pemecahan masalah terhadap permasalahan yang ditemukan. Pada tahap terakhir, setelah ditemukan berbagai permasalahan yang dihadapi maka dicarikan solusi guna memberikan suatu input agar apa yang menjadi kendala bisa diatasi.

2.2.3.3 Tujuan Penilaian Kinerja

Tujuan penilaian kinerja perusahaan menurut Munawir (2010:31) adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tingkat likuiditas, yaitu kemampuan perusahaan untuk memperoleh kewajibannya yang harus segera dipenuhi atau kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya pada saat ditagih.
2. Untuk mengetahui tingkat solvabilitas, yaitu kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya apabila perusahaan tersebut dilikuidasi baik kewajiban keuangan jangka pendek maupun jangka panjang.
3. Untuk mengetahui tingkat rentabilitas atau profitabilitas, yaitu menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

4. Untuk mengetahui tingkat stabilitas usaha, yaitu kemampuan perusahaan untuk melakukan usahanya dengan stabil, yang diukur dengan mempertimbangkan kemampuan perusahaan untuk membayar beban bunga atas hutang-hutangnya termasuk membayar kembali pokok hutangnya tepat pada waktunya serta kemampuan membayar dividen secara teratur kepada para pemegang saham tanpa mengalami hambatan atau krisis keuangan.

2.2.3.4 Mengukur Kinerja Keuangan dengan ROA

ROA memberikan informasi tentang hubungan antara laba bersih dengan total aktiva. Rasio ini mengukur efektivitas dari keseluruhan operasi perusahaan. ROA digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. ROA menunjukkan *earning power* perusahaan yang mencerminkan kinerja manajemen dalam menggunakan seluruh aset yang dimiliki perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, menunjukkan semakin efektif kinerja operasi perusahaan dalam hal memanfaatkan semua aset yang dimiliki oleh perusahaan untuk menghasilkan laba.

Dalam penelitian ini kinerja keuangan akan diproksikan dengan menggunakan *return on asset*. Adapun rumus *return on asset* dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \dots\dots\dots (2.2)$$

2.2.3.5 Leverage

Untuk menjalankan operasinya setiap perusahaan memiliki kebutuhan terutama yang berkaitan dengan dana agar perusahaan dapat berjalan sebagaimana mestinya. Dana selalu dibutuhkan untuk menutupi biaya yang diperlukan, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi), maka diperlukan perhitungan rasio *leverage*.

Pengertian *leverage* menurut Kasmir (2013:151) adalah sebagai berikut: “*Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva

perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivasinya. Dalam arti luas dikatakan bahwa rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi)".

Menurut Sartono (2015:120) menyatakan bahwa *leverage* adalah: "*Leverage* menunjukkan proporsi atas penggunaan utang untuk membiayai investasinya. Perusahaan yang tidak mempunyai *leverage* berarti menggunakan modal sendiri".

Berdasarkan definisi di atas dapat dijelaskan bahwa *leverage* digunakan untuk mengukur seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang sehingga munculnya biaya bunga. Biaya bunga merupakan beban tetap yang menjadi kewajiban ditanggung oleh perusahaan, Penggunaan *leverage* diukur dengan perbandingan antara total aktiva dengan total utang, ukuran tersebut mensyaratkan agar perusahaan mampu memenuhi semua kewajibannya, baik kewajiban jangka pendek maupun kewajiban jangka panjang.

2.2.3.6 Tujuan dan Manfaat *Leverage*

Penghitungan *leverage* memberikan banyak manfaat bagi berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan. Berikut ini adalah beberapa tujuan dan manfaat dengan menggunakan rasio *leverage*.

Menurut Kasmir (2015:153), tujuan perusahaan menggunakan *leverage ratio* di antaranya adalah:

1. Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditur).
2. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
3. Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dan modal.
4. Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.

6. Untuk menilai atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang.
7. Untuk menilai berapa dana pinjaman yang segera akan ditagih, terdapat sekian kalinya modal sendiri yang dimiliki.

Adapun manfaat perusahaan menggunakan rasio *leverage* menurut Kasmir (2015:153) di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis kemampuan posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya.
2. Untuk menganalisis kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
3. Untuk menganalisis keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dan modal.
4. Untuk menganalisis seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk menganalisis seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva.
6. Untuk menganalisis berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang
7. Untuk menganalisis berapa dana pinjaman yang segera akan ditagih, ada terdapat sekian kalinya modal sendiri.

2.2.3.7 Pengukuran *Leverage*

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pengukuran *Debt to Equity Ratio* (DER). Menurut Kasmir (2013:158) mengemukakan bahwa: “*Debt to Equity Ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh utang, termasuk utang lancar dengan seluruh ekuitas. Rasio ini berguna untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan peminjam (kreditor) dengan pemilik perusahaan. Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan untuk jaminan utang. *Debt to Equity Ratio* ini dapat diukur dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Shareholders Equity}} \dots\dots\dots (2.3)$$

Rasio ini sering digunakan para analis dan para investor untuk melihat seberapa besar hutang perusahaan jika dibandingkan ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan atau para pemegang saham. Jika nilai DER semakin tinggi maka dapat diasumsikan perusahaan memiliki resiko yang semakin tinggi terhadap kemampuan melunasi hutang jangka pendeknya.

2.2.3.8 Ukuran Perusahaan (*Firm Size*)

Menurut Brigham dan Houston (2017:4) ukuran perusahaan adalah sebagai berikut: “Ukuran perusahaan merupakan ukuran besar kecilnya sebuah perusahaan yang ditunjukkan atau dinilai oleh total aset, total penjualan, jumlah laba, beban pajak dan lain-lain”. Menurut Hartono (2015:14) ukuran perusahaan (*firm size*) adalah sebagai berikut: “besar kecilnya perusahaan dapat diukur dengan total aktiva/besar harta perusahaan dengan menggunakan perhitungan nilai logaritma total aktiva”.

Ukuran perusahaan menurut Torang (2012:93) adalah : “Ukuran organisasi adalah menentukan jumlah anggota yang berhubungan dengan pemilihan cara pengendalian kegiatan dalam usaha mencapai tujuan”. Kemudian menurut Heni dan Wahidahwati (2014) mengatakan bahwa: “ukuran perusahaan dapat mempengaruhi kinerja sosial perusahaan karena perusahaan yang besar mempunyai pandangan yang lebih jauh, sehingga lebih berpartisipasi dalam menumbuhkan kinerja sosial perusahaan”.

Dari definisi tersebut maka penulis menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan merupakan nilai besar kecilnya perusahaan yang ditunjukkan oleh total aset, total penjualan, jumlah laba, sehingga mempengaruhi kinerja sosial perusahaan dan menyebabkan tercapainya tujuan perusahaan.

2.2.3.9 Pengukuran Ukuran Perusahaan (*Firm Size*)

Dari beberapa indikator yang mempengaruhi pengklasifikasian dalam ukuran perusahaan, maka indikator dalam penelitian ini dibatasi agar lebih berfokus dan hasil yang dicapai sesuai dengan asumsi yang diharapkan.

Salah satu indikator yang dipilih untuk digunakan dalam penelitian ini adalah total aset. Menurut PSAK Nomor 1 (2015:2) yang dimaksud dengan aset adalah: "Segala manfaat ekonomi yang mengandung potensi dalam suatu yang produktif dan merupakan bagian dari aktivitas operasional perusahaan. Mungkin pula berbentuk sesuatu yang dapat di ubah menjadi kas atau berbentuk kemampuan untuk mengurangi pengeluaran kas, seperti penurunan biaya akibat proses produksi alternatif."

Sedangkan pengertian total aset menurut Weygandt (2011:510) yang diterjemahkan oleh Emil Salim adalah sebagai berikut: "Aset ialah sumber penghasilan atas usahanya sendiri, dimana karakteristik umum yang dimilikinya yaitu memberikan jasa atau manfaat dimasa yang akan datang."

Menurut Murhadi (2013), *Firm Size* diukur dengan mentransformasikan total aset yang dimiliki perusahaan ke dalam bentuk logaritma natural. Ukuran perusahaan diprosikan dengan menggunakan log natural Total Aset dengan tujuan agar mengurangi fluktuasi data yang berlebih. Dengan menggunakan log natural, jumlah aset dengan nilai ratusan miliar bahkan triliun akan disederhanakan, tanpa mengubah proporsi dari jumlah aset yang sesungguhnya.

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln} (\text{Total Aset}) \dots\dots\dots (2.4)$$

2.2.3.10 *Total Asset Turn Over (TATO)*

Total Asset Turn Over (TATO) atau perputaran total aset merupakan bagian dari rasio aktivitas. Rasio ini memperlihatkan seberapa efektif investasi yang dilakukan pada waktu pembuatan laporan keuangan, sehingga dapat diperkirakan apakah manajemen perusahaan mampu mengefektifkan modal yang ada sehingga nantinya dapat dibandingkan banyaknya penjualan yang terjadi tiap satuan aset yang dimiliki dengan menggunakan rasio ini. Berikut ini adalah pengertian *Total Asset Turn Over (TATO)* menurut para ahli.

Syamsudin (2011:62) menyatakan bahwa *Total Asset Turn Over* adalah tingkat efisiensi penggunaan keseluruhan aktiva perusahaan didalam menghasilkan volume penjualan tertentu. Adapun pengertian *Total Asset Turn Over* (TATO) menurut Brigham dan Houston (2017:139), adalah rasio yang mengukur perputaran seluruh aset perusahaan, dan dihitung dengan membagi penjualan dengan total aset. Selanjutnya menurut Sitanggang (2014:27), perputaran total aset (*Assets Turnover* atau *Total Assets Turn Over* atau TATO) yaitu rasio yang mengukur bagaimana seluruh aktiva yang dimiliki perusahaan dioperasikan dalam mendukung penjualan perusahaan.

Dari pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa *Total Asset Turn Over* (TATO) adalah bagian dari rasio aktivitas yang mengukur tingkat efisiensi dan efektivitas seluruh aktiva yang digunakan perusahaan dalam meningkatkan penjualan yang diperoleh dari tiap rupiah aktiva dengan membandingkan penjualan dengan total aset.

2.2.3.11 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi *Total Asset Turn Over* (TATO)

Irawati (2016:52) ada beberapa faktor yang mempengaruhi *Total Asset Turnover* (TATO) yaitu:

1. *Sales* (penjualan)
2. Total aktiva yang terdiri dari:
 - a. *Current Asset* (harta lancar), diantaranya *Cash* (kas), *Marketable securities* (surat berharga), *Account Receivable* (piutang) dan *Inventories* (persediaan).
 - b. *Fixed Asset*. Diantaranya *Land & building* (tanah dan bangunan) dan *Machine* (mesin).

Indikator untuk menghitung *Total Asset Turn Over* (TATO) disebutkan oleh Kasmir (2015:185) sebagai berikut:

$$\text{Total Asset Turn Over} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}} \dots\dots\dots (2.5)$$

2.2.4 Pajak

Adriani (2013:2) pajak adalah iuran masyarakat kepada negara (yang dipaksakan) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan umum (undang-undang) dengan tidak mendapat prestasi kembali yang langsung dapat ditunjuk dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubung tugas negara untuk menyelenggarakan pemerintahan. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri yang melekat pada definisi pajak, yaitu:

1. Pajak dipungut berdasarkan undang-undang serta aturan pelaksanaannya yang sifatnya dapat dipaksakan.
2. Pajak dipungut oleh negara baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah berdasarkan undang-undang serta aturan pelaksanaannya.
3. Pajak berfungsi sebagai sumber pembiayaan negara (*budgeter*) dan untuk tujuan mengatur dan melaksanakan kebijaksanaan pemerintah dalam bidang sosial ekonomi (*regulerend*).
4. Dalam pembayaran pajak tidak dapat ditunjukkan adanya kontraprestasi individual oleh pemerintah.

Sebagaimana telah diketahui ciri-ciri yang melekat pada pengertian pajak dari berbagai definisi, terlihat adanya dua fungsi pajak yaitu fungsi penerimaan (*budgeter*) dan fungsi mengatur (*regulerend*).

2.2.4.1 Fungsi Pajak

Pajak mempunyai peranan penting dalam kehidupan bernegara, khususnya di dalam pelaksanaan pembangunan karena pajak merupakan sumber pendapatan negara untuk membiayai semua pengeluaran termasuk pengeluaran pembangunan. Terdapat dua fungsi pajak menurut Resmi (2014:3) yaitu:

1. Fungsi *Budgeter* (Sumber Keuangan Negara)

Pajak mempunyai fungsi *budgeter*, artinya pajak merupakan salah satu sumber penerimaan pemerintah untuk membiayai pengeluaran baik rutin maupun pembangunan. Sebagai sumber keuangan negara, pemerintah berupaya memasukkan uang sebanyak-banyaknya untuk kas negara. Upaya tersebut ditempuh dengan cara ekstensifikasi maupun intensifikasi pemungutan pajak

melalui penyempurnaan peraturan berbagai jenis pajak seperti Pajak Penghasilan (PPh), Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), Pajak Bumi dan Bangunan (PBB), dan lain-lain.

2. Fungsi *Regulerend* (Pengatur)

Pajak mempunyai fungsi pengatur, artinya pajak sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi serta mencapai tujuan-tujuan tertentu di luar bidang keuangan.

2.2.4.2 Perencanaan Pajak (*Tax Planning*)

Upaya dalam melakukan penghematan pajak secara legal dapat dilakukan melalui manajemen pajak. Namun perlu diingat bahwa legalitas dari manajemen pajak tergantung instrumen yang dipakai. Legalitas baru dapat diketahui secara pasti setelah ada putusan pengadilan. Menurut Zain (2013:27) perencanaan pajak merupakan tindakan penstrukturan yang terkait dengan konsekuensi potensi pajaknya, yang tekanannya kepada pengendalian setiap transaksi yang ada konsekuensi pajaknya. Tujuannya adalah bagaimana pengendalian tersebut dapat mengefisienkan jumlah pajak yang akan ditransfer ke pemerintah, melalui apa yang disebut sebagai penghindaran pajak (*tax avoidance*) dan bukan penyelundupan pajak (*tax evasion*) yang merupakan tindak pidana fiskal yang tidak akan di toleransi. Walaupun kedua cara tersebut kedengarannya mempunyai konotasi yang sama sebagai tindak kriminal, namun suatu hal yang jelas berbeda disini bahwa penghindaran pajak adalah perbuatan legal yang masih dalam ruang lingkup pemajakan dan tidak melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan, sedangkan penyelundupan pajak jelas-jelas merupakan perbuatan illegal yang melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan.

Menurut Suandy (2011), perencanaan pajak adalah tahap awal dalam penghematan pajak. Strategi penghematan pajak disusun pada saat perencanaan, perencanaan pajak merupakan upaya legal yang bisa dilakukan oleh wajib pajak. Tindakan tersebut legal karena penghematan pajak hanya dilakukan dengan memanfaatkan hal-hal yang tidak diatur (*loopholes*).

2.2.4.3 Strategi Perencanaan Pajak (*Tax Planning*)

Strategi perencanaan pajak menurut Pohan (2017:10) antara lain:

1. *Tax Saving*

Tax saving adalah upaya untuk mengefisiensikan beban pajak melalui pemilihan alternatif pengenaan pajak dengan tarif yang lebih rendah.

2. *Tax Avoidance*

Tax avoidance adalah upaya mengefisiensikan beban pajak dengan cara menghindari pengenaan pajak dengan mengarahkannya pada transaksi yang bukan objek pajak.

3. Penundaan/Penggeseran Pembayaran Pajak

Penundaan/penggeseran pembayaran kewajiban pajak dapat dilakukan tanpa melanggar peraturan perpajakan yang berlaku.

4. Mengoptimalkan Kredit Pajak yang Diperkenankan

Wajib pajak seringkali kurang mendapat informasi mengenai pembayaran yang dapat dikreditkan.

5. Menghindari Pelanggaran Terhadap Peraturan Perpajakan

Menghindari pelanggaran terhadap peraturan perpajakan dapat dilakukan dengan cara menguasai peraturan perpajakan.

2.2.4.4 Manfaat Perencanaan Pajak (*Tax Planning*)

Menurut Pohan (2017:20), ada beberapa manfaat yang bisa diperoleh dari perencanaan pajak yang dilakukan secara cermat:

- a. Penghematan kas keluar, karena beban pajak yang merupakan unsur biaya dapat dikurangi.
- b. Mengatur aliran kas masuk dan keluar (*cash flow*), karena dengan perencanaan pajak yang matang dapat diperkirakan kebutuhan kas untuk pajak, dan menentukan saat pembayaran sehingga perusahaan dapat menyusun anggaran kas secara lebih akurat.

2.2.4.5 Tujuan Perencanaan Pajak (*Tax Planning*)

Tujuan pokok yang ingin dicapai dari manajemen pajak/perencanaan pajak yang baik menurut Pohan (2017:21) adalah:

- a. Meminimalisasi beban pajak yang terutang.
Tindakan yang harus diambil dalam rangka perencanaan pajak tersebut berupa usaha-usaha mengefisiensikan beban pajak yang masih dalam ruang lingkup pemajakan dan tidak melanggar peraturan perpajakan.
- b. Memaksimalkan laba setelah pajak.
- c. Meminimalkan terjadinya kejutan pajak (*tax surprise*) jika terjadi pemeriksaan pajak oleh fiskus.
- d. Memenuhi kewajiban perpajakannya secara benar, efisien, dan efektif, sesuai dengan ketentuan perpajakan.

2.2.4.6 Motivasi Dilakukannya Perencanaan Pajak (*Tax Planning*)

Motivasi yang mendasari dilakukannya suatu perencanaan pajak (Suandy, 2011) umumnya bersumber dari tiga unsur perpajakan, yaitu:

1. Kebijakan Perpajakan (*tax policy*)

Kebijakan perpajakan (*tax policy*) merupakan alternatif dari berbagai sasaran yang hendak dituju dalam sistem perpajakan. Dari berbagai aspek kebijakan pajak terdapat faktor-faktor yang mendorong dilakukannya suatu perencanaan pajak, meliputi: jenis pajak yang akan dipungut, subjek pajak, objek pajak, tarif pajak, prosedur pembayaran pajak.

2. Undang-Undang Perpajakan (*tax law*)

Pada dasarnya tidak ada undang-undang yang mengatur setiap permasalahan secara sempurna. Oleh karena itu, dalam pelaksanaannya selalu diikuti oleh ketentuan-ketentuan lain (Peraturan Pemerintah, Keputusan Presiden, Keputusan Menteri Keuangan, dan Keputusan Dirjen Pajak). Tidak jarang ketentuan pelaksanaan tersebut bertentangan dengan undang-undang itu sendiri karena disesuaikan dengan kepentingan pembuat kebijakan dalam mencapai tujuan lain yang ingin dicapainya. Akibatnya terbuka celah (*loopholes*) bagi Wajib Pajak untuk menganalisis kesempatan tersebut dengan cermat untuk perencanaan pajak yang baik.

Pada dasarnya peraturan perpajakan memuat *loopholes*, baik yang dilakukan secara sengaja maupun tidak sengaja oleh pemerintah. Tindakan sengaja yang dilakukan pemerintah dilaksanakan untuk melakukan fungsi *regulerend*.

Sedangkan *loopholes* karena ketidaksengajaan pemerintah, disebabkan karena kondisi bisnis yang berubah cepat, serta adanya interpretasi ganda dalam suatu peraturan perpajakan.

Oleh karena itu, *tax planning* harus dilakukan dengan menggunakan metode penghindaran pajak (*tax avoidance*), yaitu usaha meminimalkan beban pajak dengan menggunakan *loopholes* (celah).

2.2.4.7 Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Menurut Dyreng (2010), penghindaran pajak adalah sebagai berikut: Penghindaran pajak merupakan usaha untuk mengurangi hutang pajak yang harus dibayar perusahaan dengan tidak melanggar undang-undang yang ada. Hanlon dan Heitzman (2010) memberikan definisi singkat mengenai penghindaran pajak yang merupakan penurunan dari nilai pajak eksplisit melalui strategi penghematan pajak dalam rentang legal sampai bersifat ilegal yang mana derajat agresivitas ditentukan sendiri oleh pihak yang menguasai.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penghindaran dan kepatuhan pajak individu dipelajari dengan baik dalam ekonomi publik. Secara teori kepatuhan pajak individu ditentukan oleh tarif pajak, probabilitas deteksi dan hukuman serta penghindaran risiko, banyak dari faktor-faktor ini berlaku untuk wajib pajak perusahaan juga. Namun, Slemrod (2014) menunjukkan masalah tambahan muncul di perusahaan yang dipegang secara luas karena pemisahan antara kepemilikan dan kontrol. Pemegang saham mengharapkan manajer yang bertindak atas nama investor untuk fokus pada maksimalisasi laba, yang mencakup peluang mengejar pengurangan kewajiban pajak selama manfaat tambahan yang diharapkan melebihi biaya tambahan. Pemisahan kepemilikan dan kontrol dapat menyebabkan keputusan pajak perusahaan yang mencerminkan kepentingan pribadi manajer. Dengan demikian tantangan bagi pemegang saham dan dewan direksi adalah untuk menemukan kombinasi mekanisme kontrol dan insentif yang meminimalkan biaya agensi ini (Jensen dan Meckling, 1976).

Crocker dan Slemrod (2015), meneliti bahwa pimpinan perusahaan sebagai penentu dalam penurunan pembayaran pajak penghasilan secara khusus berpegang pada hukum atau peraturan perpajakan. Pada penelitian terdahulu perusahaan

membuat laporan pajak tanpa melakukan perundingan dengan pimpinan perusahaan. Pemisahan kepemilikan dan kontrol menyiratkan bahwa jika penghindaran pajak merupakan kegiatan yang bermanfaat, maka pemilik harus menyusun insentif yang sesuai untuk memastikan bahwa manajer membuat keputusan untuk efisiensi pajak. Efisiensi pajak yang dimaksud adalah keputusan pajak perusahaan yang meningkatkan kekayaan setelah pajak dari pemilik perusahaan, yaitu dimana manfaat marjinal dari transaksi melebihi biaya marjinal. Hal ini dilakukan secara eksplisit berdasarkan hasil pajak atau secara implisit melalui kontrak yang menghubungkan pembayaran dengan pengembalian setelah pajak atau harga saham. Pendekatan ini diperluas untuk menghasilkan serangkaian prediksi tentang hubungan antara pelaporan pajak, struktur insentif dan nilai perusahaan (Hanlon dan Heitzman 2010).

Perspektif lain baru-baru ini telah diperkenalkan ke dalam literatur oleh Desai, et. al. (2017) yang mengusulkan situasi dimana manajer yang tertarik menyusun laporan perusahaan dengan cara yang kompleks untuk memfasilitasi transaksi yang mengurangi pajak perusahaan dan mengalihkan sumber daya perusahaan untuk penggunaan pribadi (yang mungkin termasuk memanipulasi pendapatan setelah pajak untuk keuntungan pribadi). Otoritas pajak yang kuat dapat memberikan pemantauan tambahan terhadap manajer dengan demikian, insentif dari pemegang saham luar (investor) selaras dengan otoritas pajak untuk mengurangi pengalihan sumber daya oleh orang dalam. Para peneliti memperluas teorinya ke beberapa aspek sistem pajak. Pertama, mereka memperkirakan bahwa sistem tarif pajak yang tinggi tetapi penegakan hukum yang lemah dapat meningkatkan pengalihan manajerial dari otoritas pajak serta dari pemegang saham luar (investor). Hanlon dan Heitzman (2010) berpendapat bahwa pemegang saham luar mendapat manfaat ketika penegakkan pajak meningkat karena meningkatkan kemungkinan bahwa pengalihan akan terdeteksi. Berdasarkan sampel perusahaan Rusia yang mengalami peningkatan dalam penerapan pajak setelah pemilihan Vladimir Putin pada tahun 2000, pembayaran pajak meningkat, perdagangan pihak terkait dibatasi dan entitas *tax haven* ditinggalkan. Penting untuk interpretasi bahwa otoritas pajak mengurangi masalah keagenan, pemegang saham perusahaan dalam industri minyak tampaknya menyetujui peningkatan penegakan hukum, karena

harga saham untuk perusahaan yang menghindari pajak naik secara signifikan di sekitar tindakan penegakan pemerintah.

Poin kedua Desai, et. al. (2017) yang dibuat adalah bahwa tata kelola perusahaan mempengaruhi respon perusahaan terhadap perubahan tarif pajak perusahaan. Ketika tata kelola lemah, kenaikan tarif pajak menghasilkan lebih banyak pengalihan menurunkan pendapatan pajak perusahaan. Ketika tata kelola perusahaan kuat, kenaikan tarif pajak perusahaan akan menghasilkan pendapatan pajak perusahaan yang lebih tinggi. Para penulis menemukan bukti yang konsisten dengan dugaan mereka melalui tes di berbagai negara. Skenario ketiga yang mungkin adalah ketika manajer dalam berkolusi dengan otoritas pajak sedemikian rupa sehingga otoritas pajak berpaling dari pengalihan kegiatan dengan imbalan pembayaran tambahan.

Perusahaan yang sebaliknya dapat menghindari pajak mungkin tidak perlu terlibat dalam tempat penampungan, dan perusahaan yang karena alasan apa pun tidak dapat menghindari pajak mungkin adalah orang-orang yang melakukan (menggunakan) tempat penampungan pajak. Dengan demikian, perusahaan yang melindungi pajak mungkin bukan perusahaan yang menghindari sebagian besar pajak jika seseorang mengadopsi definisi penghindaran pajak yang lebih umum. Dengan kata lain, tempat penampungan adalah transaksi tunggal dan mungkin tidak mencakup perilaku penghindaran perusahaan secara keseluruhan. Akibatnya, penelitian yang menghubungkan ukuran penghindaran pajak dengan penggunaan tempat penampungan pajak mungkin atau tidak membangun dukungan untuk validitas ukuran penghindaran pajak mereka.

Terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan perusahaan guna meningkatkan profitabilitas perusahaan, salah satunya dengan melakukan *tax avoidance*. *Tax avoidance* ialah upaya meminimalkan pembayaran pajak sehingga meningkatkan profitabilitas. Hanlon dan Slemrod (2009) mengatakan aktivitas agresivitas pajak dapat menaikkan atau menurunkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan akan naik apabila agresivitas pajak dinilai sebagai upaya melakukan perencanaan pajak dan efisiensi pajak. Akan tetapi nilai perusahaan tersebut dapat turun jika dinilai sebagai ketidakpatuhan sehingga akan menurunkan nilai perusahaan.

Komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation* (OECD) (*Coancil of Executive Secretaries of Tax Organization* 1991) dalam Suandy (2011:7) terdapat tiga karakter dari *tax avoidance* sebagai berikut:

1. Adanya unsur artificial arrangement, dimana berbagai pengaturan seolah-olah terdapat didalamnya padahal tidak, dan ini dilakukan karena ketiadaan faktor pajak.
2. Skema semacam ini sering memanfaatkan *loopholes* (celah) dari undang-undang atau menerapkan ketentuan-ketentuan legal berbagai tujuan, yang berlawanan dari isi undang-undang sebenarnya.
3. Kerahasiaan juga sebagai bentuk dari skema ini dimana umumnya para konsultan menunjukkan alat atau cara untuk melakukan penghindaran pajak dengan syarat wajib pajak menjaga serahasia mungkin.

Tax avoidance tidak terlepas dari biaya, beberapa biaya juga harus ditanggung dalam melaksanakan tindakan *tax avoidance* diantaranya ialah pengorbanan waktu dan tenaga, serta adanya resiko jika tindakan *tax avoidance* terungkap, misalnya seperti bunga dan denda, atau bahkan kehilangan reputasi perusahaan yang mengancam kelangsungan hidup perusahaan (Armstrong, et. al. 2015). Dalam hal ini tindakan *tax avoidance* pasti memiliki keuntungan dan kerugian, menurut Chen, et. al. (2014) terdapat tiga keuntungan yang didapat dari tindakan *tax avoidance*, yaitu sebagai berikut:

1. Efisiensi pajak yang dibayarkan oleh perusahaan kepada pemerintah.
2. Keuntungan bagi manajer (baik langsung maupun tidak langsung), misalnya mendapatkan kompensasi dari pemilik atau pemegang saham perusahaan atas tindakan *tax avoidance* yang dilakukannya.
3. Keuntungan kesempatan bagi manajer untuk melakukan tindakan *rent extraction*. Tindakan *rent extraction* merupakan tindakan manajer yang dilakukan tidak untuk memaksimalkan kepentingan pemilik atau pemegang saham, melainkan untuk kepentingan pribadi, misalnya dapat berupa penyusunan laporan keuangan agresif atau melakukan transaksi dengan pihak istimewa.

Desai dan Dharmapala (2009) mengungkapkan bahwa kerugian yang mungkin terjadi akibat tindakan *tax avoidance* antara lain, sebagai berikut:

1. Kemungkinan mendapatkan sanksi atau denda dari fiskus pajak, jika dilakukannya audit dan ditemukannya kecurangan dibidang perpajakan.
2. Rusaknya reputasi perusahaan akibat audit dari fiskus pajak.
3. Penurunan harga saham dikarenakan pemegang saham lainnya mengetahui tindakan *tax avoidance* yang dijalankan manajer dilakukan dalam rangka *rent extraction*.

2.2.4.8 Cara Melakukan Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Pada penelitian Hoque, et. al. (2011), diungkapkan beberapa cara perusahaan melakukan penghindaran pajak yang menyalahi aturan yang berlaku, yaitu sebagai berikut:

1. Menampakkan laba dari aktivitas operasional sebagai laba dari modal sehingga mengurangi laba bersih dan utang pajak perusahaan tersebut.
2. Mengakui pengeluaran modal sebagai pengeluaran operasional dan membebankan yang sama terhadap laba bersih sehingga mengurangi utang pajak perusahaan.
3. Membebankan biaya personal sebagai biaya bisnis sehingga mengurangi laba bersih.
4. Membebankan depresiasi produksi yang berlebihan sehingga mengurangi laba kena pajak.
5. Mencatat *waste* yang berlebihan dari bahan baku dalam industri manufaktur sehingga mengurangi laba kena pajak.

Dan pada penelitian Arnold dan McIntyre (1995), diungkapkan tiga cara perusahaan melakukan penghindaran pajak yang tidak menyalahi aturan yang berlaku, yaitu sebagai berikut:

1. Menahan Diri. Dengan menahan diri yaitu wajib pajak tidak melakukan sesuatu yang bisa dikenai pajak.
2. Pindah Lokasi. Memindahkan lokasi usaha atau domisili dari lokasi yang tarif pajaknya tinggi ke lokasi yang tarif pajaknya rendah.
3. Penghindaran Pajak Secara Yuridis. Perbuatan dengan cara sedemikian rupa sehingga perbuatan-perbuatan yang dilakukan tidak terkena pajak. Biasanya dilakukan dengan memanfaatkan kekosongan atau ketidakjelasan undang-undang.

2.2.4.9 Pengukuran Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Ada 12 teknik cara pengukuran penghindaran pajak menurut Hanlon dan Heitzman (2010) yang dapat digunakan dalam mengukur *tax avoidance*.

Tabel 2.1

Pengukuran Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Sumber: Hanlon dan Heitzman (2010)

No	Pengukuran	Cara Perhitungan	Keterangan
1	GAAP ETR	$\frac{\text{Worldwide Total income tax expense}}{\text{Worldwide total pre - tax accounting income}}$	<i>Total tax expense per dollar of pre-tax book income</i>
2	<i>Current ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide current income tax expense}}{\text{Worldwide total pre - tax accounting income}}$	<i>Current tax expense per dollar of pre-tax book income</i>
3	<i>Cash ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide cash taxes expense}}{\text{Worldwide total pre - tax accounting income}}$	<i>Cash taxes paid per dollar of pre-tax book income</i>
4	<i>Long-run cash ETR</i>	$\frac{\text{Worldwide cash taxes expense}}{\text{Worldwide total pre - tax accounting income}}$	<i>Sum of cash taxes paid over n years divided by the sum of pre-tax earnings over n years</i>
5	<i>ETR Differential</i>	<i>Statutory ETR-GAAP ETR</i>	<i>The difference of between the statutory ETR and firm's GAAP ETR</i>
6	<i>DTAX</i>	<i>Error term from the following regression: ETR differential x Pre-tax book income = a + b x Control + e</i>	<i>The unexplained portion of the ETR differential</i>
7	<i>Total BTD</i>	$\text{Pre-tax book income} - ((\text{U.S. CTE} + \text{Fgn CTE})/\text{U.S. STR}) - (\text{NOL}_t - \text{NOL}_{t-1})$	<i>The total difference between book and taxable income</i>

8	<i>Temporary BTD</i>	<i>Deferred tax expense/U.S.STR</i>	<i>The total difference between book and taxable income</i>
9	<i>Abnormal total BTD</i>	<i>Residual from BTD/TAit = βTAit + βmi + eit</i>	<i>A measure of unexplained total book-tax differences</i>
10	<i>Unrecognized tax benefits</i>	<i>Disclosed amount post-FIN48</i>	<i>Tax liability accrued for taxes not yet paid on uncertain positions</i>
11	<i>Tax shelter activity</i>	<i>Indicator variable for firms accused of engaging in a tax shelter</i>	<i>Firms identified via firm disclosure, the press, or IRS confidential data</i>
12	<i>Marginal tax rate</i>	<i>Simulated marginal tax rate</i>	<i>Present value of taxes on an additional dollar of income</i>

Sumber: Hanlon dan Heitzman (2010)

ETR menggambarkan rata-rata tarif pajak per satuan mata uang atau arus kas. Berdasarkan cara perhitungannya, ETR dapat dikelompokkan menjadi 5 yakni ETR, *Cash ETR*, *Current ETR*, *Long-run ETR* dan *ETR Differential*. ETR merupakan tarif pajak yang dapat mempengaruhi pendapatan akuntansi. Strategi penangguhan pajak seperti percepatan depresiasi tidak akan mengubah ETR. Sebaliknya, hal-hal yang dilakukan bukan untuk strategi perencanaan pajak, seperti perubahan valuasi, dapat mengubah ETR. ETR menggunakan perhitungan jumlah total pajak perusahaan, berbeda dengan *Current ETR* yang hanya memperhitungkan pajak kini perusahaan. *Cash ETR* menggunakan jumlah kas yang dibayarkan untuk pajak sebagai numerator, sehingga dipengaruhi oleh strategi penundaan pajak. Namun, *Cash ETR* dapat menyebabkan ketidaksesuaian (mismatch) numerator dan denominator jika kas pembayaran pajak yang dibayarkan termasuk untuk pajak penghasilan pada periode yang sedang berlangsung saja. *Long-run Cash ETR* mengukur jumlah kas yang dibayarkan untuk pajak selama lebih dari 10 tahun dibagi dengan jumlah pendapatan sebelum pajak untuk periode yang sama. Kelebihan dari metode ini adalah dapat menghilangkan volatilitas pada ETR setiap tahun. Namun, ukuran ini tidak dapat secara langsung menggambarkan penghindaran pajak.

Dibandingkan dengan ETR, *book tax differences* (BTD) atau *book tax gap* (BTG) lebih dapat memberikan informasi mengenai penghindaran pajak. Hal ini dikarenakan BTG memperhitungkan perbedaan antara laba menurut akuntansi dan laba menurut pajak, sedangkan ETR menghitung rasio dari jumlah pajak dengan jumlah pendapatan. Dari beberapa penelitian tersebut, terbukti bahwa dewan komisaris memiliki pengaruh terhadap tindakan agresif pajak perusahaan. BTG dapat dihitung secara total atau hanya diambil abnormal atau diskresionernya saja

Dalam penelitian ini menggunakan ukuran penghindaran pajak dengan *Cash ETR*, disebabkan karena ukuran ini seringkali digunakan sebagai proksi penghindaran pajak dalam berbagai riset perpajakan dan sesuai dengan peraturan perpajakan di Indonesia. Perpajakan di Amerika Serikat memiliki banyak jenis beban pajak negara yang berlaku misalnya *current federal tax expense* dan *current foreign tax expense*, sementara di Indonesia hanya mengenal beban pajak.

Cash ETR dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Cash ETR} = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \dots\dots\dots (2.6)$$

Keterangan: Pembayaran pajak (*cash tax paid*) adalah jumlah kas pajak yang dibayarkan perusahaan berdasarkan laporan keuangan arus kas perusahaan.

Semakin besar CETR ini mengindikasikan semakin rendah tingkat penghindaran pajak perusahaan (Budiman dan Setiyono, 2012). Pengukuran *tax avoidance* menggunakan *Cash ETR* menurut Dyreng, et. al. (2010) baik digunakan untuk: “Menggambarkan kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena *Cash ETR* tidak terpengaruh dengan adanya perubahan estimasi seperti penyisihan penilaian atau perlindungan pajak. Selain itu pengukuran menggunakan *Cash ETR* dapat menjawab atas permasalahan dan keterbatasan atas pengukuran *tax avoidance* berdasarkan model GAAP ETR. Semakin kecil nilai *Cash ETR*, artinya semakin besar penghindaran pajaknya, begitupun sebaliknya.”

2.2.4.10 Konsekuensi Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Penghindaran pajak memiliki sejumlah konsekuensi potensial. Konsekuensi langsung, yaitu mengambil pengurangan untuk biaya yang tidak dapat dikurangkan meningkatkan arus kas dan kekayaan investor, atau tidak langsung, yaitu peningkatan deduksi menurunkan manfaat marjinal dari pajak bunga dan dapat mengubah keputusan struktur modal perusahaan (Graham dan Tucker, 2006). Salah satu konsekuensi potensial adalah bahwa perusahaan dapat diidentifikasi oleh otoritas pajak dan dipaksa untuk membayar pajak tambahan dan mungkin bunga dan denda, mewakili penurunan arus kas dan kekayaan investor.

Selain itu jika perusahaan menghindari pajak melalui investasi dalam aset yang diuntungkan pajak (Berger, 1993), pajak implisit dapat bertindak untuk mengurangi dampak penghindaran pajak terhadap kekayaan pemegang saham. Misalnya, sementara literatur berisi bukti yang saling bertentangan tentang peran insentif pajak pada harga aset investasi (Goolsbee, 1998, Hassett dan Hubbard, 1998), tidak jelas apakah perusahaan yang berhasil dalam penghindaran pajak mengorbankan pengorbanan sebelum pajak arus kas atau menimbulkan biaya bukan pajak lainnya dan jika mereka lakukan, sejauh mana. Penghindaran pajak juga memiliki konsekuensi potensial bagi manajer, pemegang saham, kreditor, dan pemerintah. Pertimbangkan kasus pemegang saham. Jika pemegang saham netral risiko menuntut agar manajer mengambil tindakan untuk memaksimalkan arus kas setelah pajak, maka penghindaran pajak adalah produk sampingan alami dari pengambilan keputusan manajerial jika manajer diberikan insentif yang tepat. Jika manajer secara optimal menghindari pajak (rata-rata), dan jika investor membentuk keyakinan yang tidak memihak tentang tingkat dan hasil dari penghindaran pajak, maka tidak ada hubungan yang harus muncul antara penghindaran pajak dan nilai perusahaan atau pengembalian saham.

2.3 Keterkaitan Antar Variabel

2.3.1 Pengaruh *Tax Planning* Terhadap Nilai Perusahaan

Menurut Desai dan Dharmapala (2017), efek penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan berpengaruh lebih besar pada perusahaan dengan kepemilikan institusional yang tinggi, dan efek penghindaran pajak pada nilai perusahaan adalah positif dan signifikan. Sedangkan pada perusahaan dengan kepemilikan institusional yang rendah, efek penghindaran pajak tidak signifikan. Maka, semakin tinggi kepemilikan institusional dalam suatu perusahaan akan semakin memperkuat pengaruh antara *tax avoidance* terhadap nilai perusahaan. Hanlon dan Slemrod (2009) mengatakan aktivitas agresivitas pajak dapat menaikkan atau menurunkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan akan naik apabila agresivitas pajak dinilai sebagai upaya melakukan perencanaan pajak dan efisiensi pajak. Akan tetapi nilai perusahaan tersebut dapat turun jika dinilai sebagai ketidakpatuhan sehingga akan menurunkan nilai perusahaan.

2.3.2 Pengaruh *Tax planning* Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Intervening

Nilai perusahaan dapat dicapai melalui peningkatan kinerja keuangan perusahaan. Resmi (2014) mengatakan bahwa salah satu faktor yang penting yang mempengaruhi harapan investor adalah kinerja keuangan dari tahun ke tahun. Kerugian yang mungkin terjadi akibat tindakan *tax avoidance* antara lain (1) kemungkinan mendapatkan sanksi atau denda dari fiskus pajak, jika dilakukannya audit dan ditemukannya kecurangan dibidang perpajakan, (2) rusaknya reputasi perusahaan akibat audit dari fiskus pajak, (3) penurunan harga saham dikarenakan pemegang saham lainnya mengetahui tindakan *tax avoidance* yang dijalankan manajer dilakukan dalam rangka *rent extraction*.

Penelitian yang dilakukan Jonathan dan Tandean (2016) menyatakan bahwa *tax avoidance* tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan sedangkan profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan secara parsial walaupun tidak cukup bukti dapat memperkuat hubungan antara *tax avoidance* dengan nilai perusahaan.

2.4 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2014:2) menyatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka penulis berasumsi mengambil keputusan sementara (hipotesis) sebagai berikut:

H₁ : Terdapat pengaruh langsung *tax planning* terhadap nilai perusahaan.

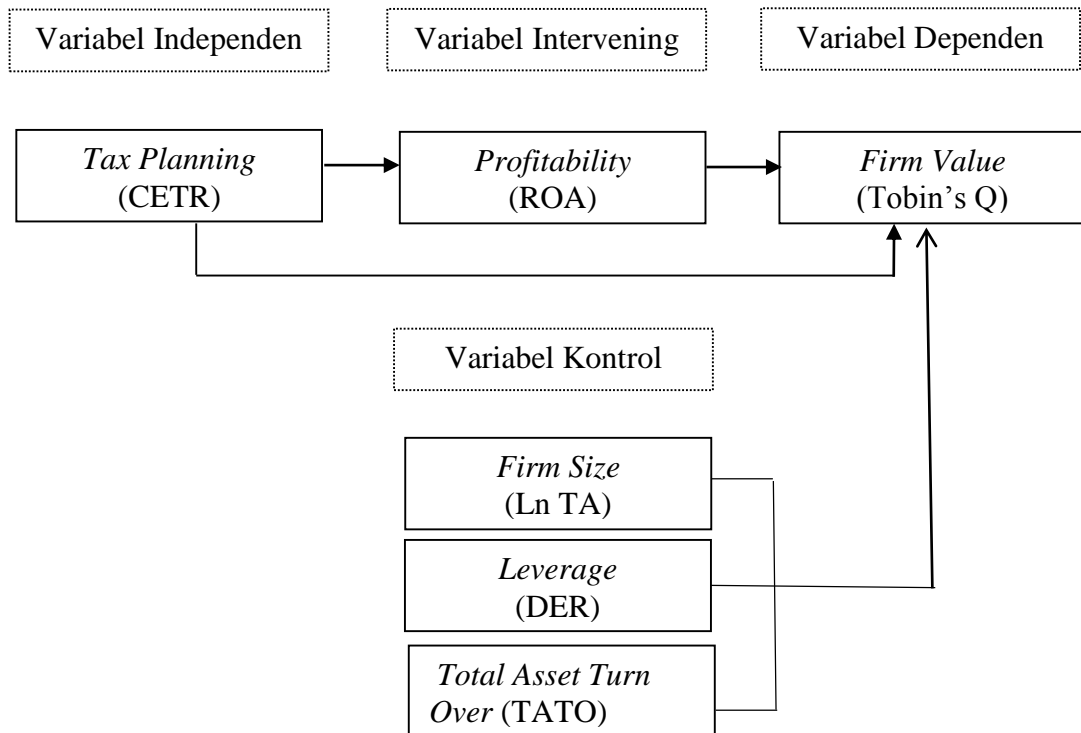
H₂ : Terdapat pengaruh tidak langsung *tax planning* terhadap nilai perusahaan dengan kinerja keuangan sebagai variabel intervening.

2.5 Kerangka Pemikiran

Nilai perusahaan dapat dicapai melalui peningkatan kinerja keuangan perusahaan. Kinerja keuangan merupakan faktor penting bagi investor dalam pembuatan keputusan ketika akan melakukan kegiatan investasi. Investor tentunya akan lebih menyukai perusahaan yang memiliki kinerja keuangan yang baik. Resmi (2014) mengatakan bahwa salah satu faktor yang penting yang mempengaruhi harapan investor adalah kinerja keuangan dari tahun ke tahun. Kinerja keuangan perusahaan dapat menjadi petunjuk arah naik turunnya harga saham suatu perusahaan. Oleh karena itu, harga saham lebih banyak ditentukan oleh reputasi atau kinerja perusahaan sendiri.

Terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan perusahaan guna meningkatkan profitabilitas perusahaan, salah satunya dengan melakukan *tax avoidance*. *Tax avoidance* ialah upaya meminimalkan pembayaran pajak sehingga meningkatkan profitabilitas. Hanlon dan Slemrod (2009) mengatakan aktivitas agresivitas pajak dapat menaikkan atau menurunkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan akan naik apabila agresivitas pajak dinilai sebagai upaya melakukan perencanaan pajak dan efisiensi pajak. Akan tetapi nilai perusahaan tersebut dapat turun jika dinilai sebagai ketidakpatuhan sehingga akan menurunkan nilai perusahaan.

Kerangka pemikiran penelitian ini menunjukkan pengaruh langsung dan tidak langsung *tax planning* terhadap nilai perusahaan melalui kinerja keuangan. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini jika digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran