

BAB II

STUDI PUSTAKA

2.1 Kerangka Konseptual

Deskripsi Konseptual adalah penjelasan teoritis dan abstrak dari suatu konsep atau variabel penelitian, yang didasarkan pada teori, literatur, dan definisi ahli.

2.1.1 Teori Agensi

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan Teori Agensi (*agency theory*). Teori keagenan yang dikembangkan oleh Jensen dan Meckling (1976), menjelaskan Hubungan konsep antara prinsipal dan agen melibatkan interaksi antara dua individu atau lebih, kelompok, atau organisasi. Prinsipal merupakan pihak yang memiliki otoritas untuk membuat keputusan strategi terkait masa depan perusahaan dan mendelegasikan tanggung jawab kepada pihak lain, yaitu agen. Teori agensi merupakan kerangka konsepsi yang menjelaskan hubungan kerja antara dua pihak, di mana agen bertindak sebagai pihak yang melaksanakan wewenang, sedangkan prinsipal berperan sebagai pihak yang mendelegasikan wewenang tersebut. Teori ini membahas interaksi antara satu pihak atau lebih (prinsipal) yang melibatkan pihak lain (agen) untuk menjalankan berbagai jenis layanan, termasuk pemberian otoritas pengambilan keputusan kepada perwakilan atau agen (Rosandi, 2022). Pemberian wewenang dari pemilik (prinsipal) kepada manajer (agen) yang merujuk pada otoritas pendelegasian untuk membuat keputusan atau melakukan tindakan spesifik atas nama pemilik.

Teori keagenan berasumsi bahwa setiap individu secara eksklusif didorong oleh kepentingan dan kesejahteraan pribadinya. Prinsipal termotivasi untuk mencapai kontrak guna meningkatkan kesejahteraannya melalui distribusi dividen atau peningkatan nilai saham perusahaan. Sementara itu, agen termotivasi untuk memperbaiki kesejahteraannya dengan cara meningkatkan kompensasi yang diterimanya (Kanji, 2020). Konflik kepentingan cenderung meningkat ketika prinsipal tidak memiliki akses memadai terhadap informasi terkait kinerja agen, akibat keterbatasan prinsipal dalam menghubungkan aktivitas agen di dalam perusahaan. Selain itu, agen memiliki keunggulan informasi yang lebih besar mengenai kemampuan pribadi, kondisi lingkungan kerja, dan gambaran keseluruhan perusahaan.

Teori keagenan, yang dipelopori oleh Jensen dan Meckling (1976), menjadi landasan kritis dalam memahami dinamika penghindaran pajak. Teori ini menjelaskan adanya hubungan kontraktual antara *principal* (pemilik/pemegang saham) dan *agent* (manajemen). Dalam konteks perpajakan, konflik keagenan muncul karena asimetri informasi dan perbedaan kepentingan. Manajemen (*agent*) mungkin memiliki insentif untuk melakukan penghindaran pajak yang agresif guna menampilkan kinerja laba setelah pajak yang lebih tinggi, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kompensasi, bonus, dan reputasi mereka (Sari dan Kamil, 2023). Namun, tindakan ini mengandung risiko substantif, seperti denda, penalti, sanksi reputasi, dan biaya transaksi yang tinggi, yang justru akan merugikan pemegang saham (*principal*) dalam jangka panjang.

Penghindaran pajak, oleh karena itu, dapat dilihat sebagai sebuah keputusan yang dipertimbangkan secara rasional antara manfaat (penghematan kas) dan biaya (risiko) yang harus ditanggung. Teori ini menjadi dasar yang kuat untuk menganalisis pengaruh kepemilikan institusional dan *leverage*. Kepemilikan institusional berfungsi sebagai mekanisme *monitoring* untuk menyelaraskan kepentingan manajemen dengan pemegang saham, sementara utang (*leverage*) dapat bertindak sebagai alat disiplin yang membatasi *free cash flow* yang dapat digunakan manajemen untuk aktivitas yang berisiko, termasuk perencanaan pajak yang agresif.

2.1.2 Teori *Trade Off*

Teori Trade-Off dalam konteks penghindaran pajak merupakan pengembangan dari teori struktur modal yang dicetuskan oleh Myers, (1983), yang kemudian diadaptasikan secara komprehensif dalam literatur perpajakan korporat. Teori *Trade-Off* dalam perpajakan menyatakan bahwa perusahaan akan berusaha memaksimalkan nilai dengan menyeimbangkan (*trade-off*) antara manfaat yang diperoleh dari penghematan pajak (*tax savings*) dengan biaya yang timbul dari aktivitas penghindaran pajak tersebut. Manfaat utama adalah meningkatnya arus kas setelah pajak, yang dapat didistribusikan sebagai dividen atau diinvestasikan kembali. Di sisi lain, biaya yang harus ditanggung meliputi biaya peluang, biaya penegakan (*enforcement costs*), biaya keagenan, dan biaya non-moneter seperti kerusakan reputasi dan risiko litigasi.

Perusahaan akan berusaha meminimalkan beban pajaknya hingga pada titik di mana manfaat marjinal dari penghematan pajak sama dengan biaya

marjinal yang ditanggung (Rifani dan Lestari, 2022). Teori ini sangat relevan untuk menjelaskan pengaruh profitabilitas dan *leverage*. Perusahaan dengan profitabilitas tinggi memiliki insentif yang lebih besar untuk menghindari pajak karena manfaat penghematan pajak dari laba yang besar akan sangat signifikan. Sebaliknya, perusahaan dengan leverage tinggi mungkin telah memiliki biaya keuangan yang besar sehingga perlu mempertimbangkan tambahan biaya risiko dari penghindaran pajak yang agresif.

2.1.3 Teori Legitimasi (*Legitimacy Theory*)

Teori legitimasi dikemukakan pertama kali oleh Dowling dan Pfeffer (1975), dimana memiliki fokus terhadap adanya interaksi diantara perusahaan dan masyarakat. Teori ini menganggap bahwa masyarakat merupakan salah satu faktor penting dalam pengembangan perusahaan dalam waktu jangka panjang. Suatu perusahaan akan berusaha melakukan legitimasi dan memperkuat hubungan yang terjalin dalam suatu lingkungan sosial tempat dimana perusahaan tersebut beroperasi sehingga apabila legitimasi suatu perusahaan tidak diterima oleh masyarakat akibat perusahaan yang tidak mematuhi ketentuan yang telah ditentukan sebelumnya maka legitimasi ini dapat ditarik sewaktu-waktu maka dari itu perusahaan wajib mematuhi ketentuan yang berlaku agar operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik (Puspitaningrum dan Indriani, 2021). Teori legitimasi berakar pada gagasan perjanjian sosial antar korporasi dan masyarakat. Selain itu, dunia usaha secara tidak langsung dapat meningkatkan legitimasi yang mereka nikmati dari masyarakat dan mempengaruhi nilai bisnis di mata investor dan masyarakat luas dengan menunjukkan tanggung jawab sosial perusahaan.

Karena pengaruh komunitas yang lebih luas dapat menentukan alokasi sumber daya keuangan dan sumber daya ekonomi lainnya, perusahaan cenderung menggunakan kinerja lingkungan dan pengungkapan lingkungan mereka sendiri untuk membenarkan atau melegitimasi aktivitas mereka di mata publik.

2.1.4 Penghindaran Pajak

2.1.4.1 Definisi Penghindaran Pajak

Secara umum, praktik penghindaran pajak (tax avoidance) terbagi menjadi dua jenis, yakni yang masih bisa ditoleransi (acceptable) dan yang tidak diperbolehkan (unacceptable). Mengingat aturan setiap negara berbeda, sebuah praktik yang dilarang di satu negara bisa jadi dianggap sah di negara lain. Permana, Rambe, dan Sani (2023) mengistilahkan skema yang diperbolehkan ini sebagai aggressive tax planning, sedangkan yang dilarang disebut defensive tax planning.

Pada dasarnya, penghindaran pajak adalah langkah sadar perusahaan untuk menekan beban pajak demi memperbesar arus kas. Menurut Gultom (2021), Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) merumuskan tiga karakteristik utama dari praktik ini, yaitu:

- A. Bersifat artifisial, di mana perusahaan membuat skema bisnis yang seolah-olah nyata, padahal hanya rekayasa semata demi menghindari pajak.
- B. Memanfaatkan celah hukum (loopholes), yakni menggunakan celah undang-undang untuk tujuan yang sebenarnya melenceng dari niat awal pembuat kebijakan.

C. Keterlibatan konsultan rahasia, di mana konsultan pajak memberikan trik khusus kepada wajib pajak dengan syarat dijaga kerahasiaannya secara ketat

Sebagai entitas badan hukum, perusahaan memegang peran strategis sebagai penyumbang utama penerimaan pajak negara. Di satu sisi, perusahaan memiliki kewajiban hukum untuk membayar pajak yang kontribusinya secara langsung mempengaruhi pendapatan negara. Di sisi lain, terjadi divergensi tujuan antara kepentingan fiskal pemerintah dan tujuan korporasi. Pemerintah berorientasi pada optimalisasi penerimaan pajak, sedangkan perusahaan berupaya minimalisasi beban pajak dalam rangka memaksimalkan profitabilitas, yang pada gilirannya digunakan untuk kesejahteraan pemilik dan keberlanjutan usaha (Anggriantari dan Purwantini, 2020).

Fenomena penghindaran pajak korporasi di Indonesia telah tercermin dalam beberapa kasus empiris. Salah satu contoh yang dilaporkan oleh Tax Justice Network pada 8 Mei 2020 mengungkap praktik penghindaran pajak yang dilakukan British American Tobacco (BAT) melalui PT Bentoel Internasional Investama Tbk. Menurut laporan tersebut, strategi penghindaran pajak yang diterapkan menyebabkan kerugian fiskal negara mencapai US\$14 juta per tahun. Mekanisme yang digunakan meliputi transfer pendapatan keluar Indonesia melalui skema pinjaman intra-perusahaan serta pembayaran royalti, biaya, dan jasa kepada entitas di Inggris.

Menurut Suandy (2002), konsep penghindaran pajak (*tax avoidance*) merujuk pada strategi legal dalam perencanaan pajak yang dilakukan melalui optimalisasi ketentuan perpajakan, termasuk pemanfaatan fasilitas pengecualian, pemotongan

yang diizinkan, serta celah regulatif yang terdapat dalam peraturan perpajakan. Pada hakikatnya, praktik ini merepresentasikan suatu bentuk pengorganisasian usaha Wajib Pajak yang bertujuan untuk meminimalkan liabilitas perpajakan, dengan tetap berpegang pada prinsip kepatuhan terhadap ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Terdapat sejumlah faktor yang mendorong Wajib Pajak untuk melakukan penghindaran pajak, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Kesempatan (*Opportunities*)

Penerapan sistem *self assessment* yang memberikan kewenangan penuh kepada Wajib Pajak untuk menghitung, menyetor, dan melaporkan sendiri kewajiban perpajakannya kepada otoritas fiskus, pada praktiknya menciptakan ruang bagi dimanfaatkannya celah-celah hukum untuk melakukan perencanaan pajak yang agresif.

2. Lemahnya penegakan hukum (*low enforcement*)

Wajib Pajak berupaya meminimalkan liabilitas pajak di bawah jumlah yang seharusnya dengan memanfaatkan ruang interpretasi terhadap ketentuan perpajakan secara legal. Strategi ini dilakukan dengan mengeksploitasi celah hukum (*loopholes*) yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku.

3. Manfaat dan biaya (*level of penalty*)

Perusahaan mempersepsikan penghindaran pajak sebagai strategi untuk meraih keuntungan ekonomi besar dan sumber pendanaan murah. Dalam kerangka teori

keagenan, pemegang saham (*principal*) menekan manajemen (*agen*) untuk mengurangi liabilitas perpajakan guna memaksimalkan laba perusahaan.

4. Masalah dapat terselesaikan bila terungkap (*negotiated settlement*)

Maraknya kasus penghindaran pajak yang berakhir dengan penyelesaian melalui jalur negosiasi telah menciptakan persepsi kelonggaran di kalangan Wajib Pajak. Kondisi ini mendorong munculnya asumsi bahwa jika praktik penghindaran pajak terungkap di kemudian hari, persoalan tersebut tetap dapat diselesaikan melalui mekanisme negosiasi, sehingga memicu meningkatnya moral hazard dalam pelaksanaan kewajiban perpajakan.

Menurut Mangoting (1999), Dalam praktiknya, terdapat strategi untuk mengurangi beban pajak secara sah menurut undang-undang, yang dikenal sebagai penghindaran pajak (*tax avoidance*). Strategi ini biasanya mengandalkan celah hukum (*loopholes*), yaitu aspek-aspek yang tidak diatur secara eksplisit atau detail dalam peraturan perpajakan. Secara fundamental, pendekatan untuk melakukannya terbagi menjadi dua: pertama, dengan mengurangi jumlah pendapatan yang dilaporkan, dan kedua, dengan meningkatkan jumlah biaya atau pengeluaran perusahaan yang dapat dikurangkan dari penghasilan kotor.

Kepentingan utama pemegang saham adalah memaksimalkan laba dan aset, antara lain melalui efisiensi biaya operasional. Mereka menghendaki manajemen untuk sejalan dengan tujuan ini dan bertindak demi kepentingan mereka. Oleh karena itu, ketika manajer melakukan penghindaran pajak untuk kepentingan pemegang saham, tindakan tersebut adalah suatu hal yang disengaja dan terencana (Nst dan Sari, 2020).

Tindakan ini memunculkan dilema etika bagi manajer. Di satu sisi, mereka bertindak untuk pemegang saham, tetapi di sisi lain, mereka mengharapkan imbalan lebih atas tindakannya. Pemberian kompensasi ini oleh pemegang saham akan mendorong manajer untuk bersikap lebih agresif dalam meningkatkan nilai perusahaan, dimana salah satu metodenya adalah melalui penghindaran pajak. Perusahaan perlu mewaspadaai berbagai risiko dari tindakan penghindaran pajak. Dampak yang dapat timbul apabila hal ini terungkap mencakup dua hal utama: pertama, sanksi berupa denda, dan kedua, kerusakan reputasi yang sulit diperbaiki dalam persepsi masyarakat (Adi dan Frana, 2024).

Berdasarkan berbagai definisi sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penghindaran pajak pada dasarnya adalah strategi wajib pajak untuk menekan beban pajaknya. Praktik ini dilakukan dengan merancang transaksi dan kegiatan usaha sedemikian rupa sehingga kewajiban pajak bisa ditekan seminimal mungkin, namun tetap berada dalam koridor hukum. Kata 'optimal' di sini bukan sekadar membayar pajak sekecil-kecilnya, melainkan bagaimana penghematan tersebut dicapai melalui cara yang elegan, beretika, dan sepenuhnya mematuhi undang-undang perpajakan. Untuk mengukur tingkat penghindaran pajak tersebut, penelitian ini merujuk pada proksi dari Siregar (2024) dengan rumus sebagai berikut

$$\text{CETR} = \frac{\text{Cash Taxed Paid}}{\text{Pre-Tax Income}}$$

2.1.5 Profitabilitas

Profitabilitas pada dasarnya adalah indikator kinerja yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada suatu periode akuntansi (Gultom, 2021). Keberhasilan dalam meraup laba inilah yang nantinya akan berperan penting dalam meningkatkan kualitas perusahaan secara keseluruhan (Prabowo dan Ririn, 2021).

Suatu perusahaan dengan profitabilitas yang baik, terlihat mempunyai nilai *effective tax rates* yang lebih tinggi. Menurut (Harmaizar, 2006), Profitabilitas berfungsi sebagai sebuah metrik fundamental untuk mengevaluasi kemampuan suatu entitas, baik perorangan maupun badan, dalam menciptakan laba (*profit*) relatif terhadap modal yang diinvestasikan. Dalam kerangka perencanaan pembangunan perusahaan, analisis profitabilitas memegang peran kritis karena menjadi indikator kapabilitas entitas dalam memenuhi segala kewajiban finansialnya.

Selanjutnya menurut Awliya (2022), deskripsi kekuatan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dalam kegiatan penjualan, total aset atau modal sendiri selama periode waktu tertentu. Pertimbangan profitabilitas didasarkan pada laporan keuangan yang terdiri dari neraca (laporan posisi keuangan) dan laporan operasi perusahaan. Berdasarkan berbagai uraian di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan mencetak laba dari modal yang diputar dalam periode tertentu. Hasil dari pencapaian laba ini kemudian menjadi dasar atau hasil akhir bagi manajemen dalam mengambil kebijakan strategis. Untuk keperluan penelitian ini, pengukuran profitabilitas merujuk pada

indikator yang digunakan oleh Prabowo dan Ririn (2021) dengan formulasi sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak}}{\text{Total Asset}}$$

2.1.6 *Leverage*

Leverage tidak hanya berfungsi sebagai tolok ukur kemampuan solvabilitas perusahaan dalam melunasi kewajibannya (Gultom, 2021), tetapi juga dapat menjadi instrumen untuk meminimalkan beban pajak. Menurut Prabowo (2021), semakin tinggi tingkat *leverage*, semakin tinggi pula kemungkinan perusahaan melakukan penghindaran pajak, karena besarnya beban bunga dari utang tersebut akan dimanfaatkan sebagai pengurang laba kena pajak.

Sejalan dengan itu, Widagdo, Kalbuana, dan Yanti (2020) mengartikan *leverage* sebagai tolok ukur sejauh mana perusahaan mengandalkan utang untuk mendanai operasional bisnisnya. Secara matematis, penambahan porsi utang akan berbanding lurus dengan meningkatnya beban bunga. Menariknya, komponen beban bunga ini dapat dimanfaatkan sebagai pemotong laba sebelum pajak. Alhasil, nominal pajak yang pada akhirnya harus disetorkan oleh perusahaan menjadi lebih kecil.

Tapi di sisi lain, kalau perusahaan terlalu bergantung sama utang, bahaya juga. Mereka bisa masuk ke fase *extreme leverage*, yaitu kondisi di mana utangnya udah terlampau tinggi sampai-sampai susah buat lepas dari lilitan cicilan. Makanya, dana buat operasional bisnis itu sebaiknya nggak cuma

ngandelin utang dari pihak luar, tapi juga harus di-cover dari kantong sendiri atau suntikan dana dari pemegang saham.

Rasio leverage menunjukkan persentase aset perusahaan yang dibiayai menggunakan utang (Kasmir, 2013). Tingkat leverage ini memiliki hubungan sebab-akibat langsung dengan beban pajak. Perusahaan dengan utang operasional yang dominan—melebihi ekuitasnya—akan menanggung beban bunga pinjaman yang tinggi. Karena bunga pinjaman berfungsi sebagai pengurang laba sebelum pajak, tingginya rasio leverage secara efektif akan memperkecil kewajiban pajak perusahaan tersebut

Dalam penelitian ini, tingkat leverage diukur melalui proksi Debt to Equity Ratio (DER). Secara praktis, Kasmir (2013) memaparkan bahwa penggunaan rasio leverage memiliki lima tujuan utama bagi perusahaan, yaitu: (1) memetakan posisi kewajiban perusahaan terhadap pihak kreditor; (2) mengukur kesanggupan perusahaan dalam melunasi kewajiban rutinnya, seperti cicilan pokok beserta bunganya; (3) menghitung porsi aset perusahaan yang didanai oleh utang; (4) meninjau keseimbangan antara kepemilikan aset tetap dengan modal sendiri; serta (5) mengevaluasi sejauh mana utang berdampak pada pengelolaan aset secara keseluruhan.

Berdasarkan paparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa rasio *leverage* merupakan alat ukur untuk menilai proporsi pendanaan aset perusahaan yang berasal dari utang. Rasio ini membandingkan total liabilitas terhadap total aset atau ekuitas perusahaan, yang secara esensial mengindikasikan besarnya beban utang yang ditanggung oleh perusahaan relatif terhadap nilai kekayaan yang

dimilikinya. Menurut Wage Sunarto (2022), *leverage* dalam penelitian ini diukur dengan rumus:

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

2.1.7 *Capital Intensity*

Secara sederhana, *capital intensity* merupakan keputusan keuangan perusahaan untuk menanamkan modalnya pada aset tetap, yang nantinya akan memunculkan biaya penyusutan (Aldhiov dkk., 2024). Menariknya, kepemilikan aset tetap ini sangat erat kaitannya dengan beban pajak. Beberapa peneliti (Widagdo dkk., 2020; Marlinda dkk., 2020) sepakat bahwa biaya penyusutan (depresiasi) yang melekat pada aset tetap dapat dimanfaatkan untuk menekan jumlah pajak yang harus dibayarkan. Dengan kata lain, semakin tinggi tingkat *capital intensity*, semakin rendah pula beban pajaknya. Celah penyusutan inilah yang pada akhirnya kerap dimanfaatkan perusahaan sebagai strategi penghindaran pajak.

Secara konseptual, *capital intensity* merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar proporsi aset perusahaan yang diinvestasikan dalam bentuk aset tetap (Prabowo dan Ririn, 2021). Hal ini sejalan dengan pandangan Puspitaningrum dan Indriani (2021), yang mendefinisikan *capital intensity* sebagai aktivitas penanaman modal oleh entitas bisnis, khususnya yang difokuskan pada investasi aset tetap maupun persediaan perusahaan.

Capital intensity pada dasarnya mengukur proporsi kepemilikan aset tetap serta tingkat efisiensi penggunaannya dalam menghasilkan penjualan. Dari aspek perpajakan, tingginya rasio ini sangat memengaruhi tarif pajak efektif perusahaan. Semakin besar aset tetap yang dimiliki, semakin besar pula beban penyusutan yang dihasilkan setiap tahunnya. Beban depresiasi ini secara langsung akan mengurangi laba bersih perusahaan, yang berujung pada menurunnya nominal beban pajak yang harus dibayarkan.

Capital intensity berfungsi sebagai indikator yang menunjukkan porsi kepemilikan aset tetap perusahaan. Mengacu pada Prabowo dan Ririn (2021), pengukuran variabel dalam penelitian ini diproksikan melalui rasio antara total aset tetap terhadap total aset keseluruhan perusahaan, dengan rumus:

$$\text{Capital Intensity} = \frac{\text{Total Asset Tetap}}{\text{Total Asset}}$$

2.1.8 Kepemilikan Institusional

Kepemilikan institusional merupakan seseorang yang memiliki pengawasan kinerja manajemen agar lebih maksimal dan dianggap mampu untuk memantau keputusan yang diambil pihak manajer agar lebih efektif dan berhati-hati (Marlinda, D. E., Titisari, K. H., dan Masitoh, E., 2020). Penelitian yang dilakukan Novriyanti dan Winanda (2020), menggunakan perhitungan dengan membagi antara proporsi saham yang dimiliki institusi dengan jumlah saham yang diterbitkan. Menurut Siregar Aisyah (2024), kepemilikan institusional dalam penelitian ini diukur dengan rumus:

$$\text{Kepemilikan Institusional} = \frac{\text{Saham yang dimiliki institusional}}{\text{Jumlah Saham yang diterbitkan}}$$

2.1.9 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan didefinisikan sebagai tolak ukur besar atau kecilnya perusahaan yang tercermin dari total asetnya (Awliya, 2022). Menurut Adi dan Frana (2024), ukuran perusahaan menunjukkan kestabilan dan kemampuan perusahaan untuk melakukan aktivitas ekonominya. Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin menjadi pusat perhatian dari pemerintah dan akan menimbulkan kecenderungan untuk berlaku patuh (*compliances*) atau menghindari pajak (*tax avoidance*). Selain itu perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan kecil dalam pengelolaan pajak, sumber daya manusia yang ahli di bidang perpajakan sangat diperlukan bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan adalah skala atau nilai yang dapat mengklasifikasikan suatu perusahaan ke dalam kategori besar atau kecil berdasarkan total aktiva. Semakin besar total aset mengindikasikan semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Semakin besar ukuran perusahaannya, maka transaksi yang dilakukan akan semakin kompleks, jadi hal itu memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan celah-celah yang ada untuk melakukan penghindran pajak dari setiap transaksi. Menurut Siregar (2024), ukuran perusahaan dalam penelitian ini diukur dengan rumus:

$$\text{Size} = \text{Ln (Total Asset)}$$

2.2 Hasil Penelitian yang relevan

Adapun penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini adalah:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Identitas	Variabel Penelitian	Hasil
1.	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Dan <i>Capital Intensity</i> Terhadap Penghindaran Pajak Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel (Moderating) (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2015-2019) Adia Adi Prabowo Ririn Ningsih Sahlan (Tahun 2021)	X ₁ :Profitabilitas X ₂ : Leverage X ₃ : <i>Capital Intensity</i> Y :Penghindaran Pajak Z : Ukuran Perusahaan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Leverage berdampak negatif terhadap penghindaran pajak. Intensitas Modal tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Ukuran perusahaan memperlemah pengaruh positif profitabilitas dan leverage terhadap penghindaran pajak. Ukuran perusahaan melemahkan pengaruh negatif Capital terhadap penghindaran pajak.
2.	Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang KonsumsiSubsektor Makanan dan Minuman di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2022 Meyliani Anggie. S dan Endang Mahpudin (Tahun 2024)	X ₁ : Profitabilitas X ₂ : Leverage X ₃ : <i>Ukuran Perusahaan</i> Y : Penghindaran Pajak	Hasil penelitian menunjukkan bahwa : Profitabilitas (ROA) berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Leverage (DAR) berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Ukuran perusahaan (TA) berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap penghindaran pajak.
3.	Manajemen Laba Yang Dipengaruhi Oleh	X ₁ : Profitabilitas X ₂ : Beban Pajak	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa

	Keprofitabilan Dan Beban Pajak Yang Ditetapkan Secara Terkendali (Studi Kasus Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada Periode 2016–2019) Ari Pranaditya, Rita Andini, Arditya Dian Andika (Tahun 2021)	Y : Manajemen Laba	profitabilitas dan beban pajak berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap manajemen laba.
4.	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i>, Kepemilikan Institusional, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak Patmawati dan Harahap (Tahun 2021)	X₁: Profitabilitas X₂: Leverage X₃: Kepemilikan Institusional X₄: Ukuran Perusahaan Y : Penghindaran Pajak	Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan profitabilitas, leverage dan kepemilikan institusional tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Implikasi dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi penghindaran pajak.
5.	Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Leverage, Penghindaran Pajak: Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi Suyanto Suyanto dan Tri Kurniawati (Tahun 2022)	X₁: Profitabilitas X₂: Pertumbuhan Penjualan X₃: Leverage Y :Penghindaran Pajak Z: Ukuran Perusahaan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, dan leverage berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Ukuran perusahaan mampu memperkuat pengaruh negatif profitabilitas terhadap penghindaran pajak, ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak, serta leverage mampu memperlemah pengaruh positif

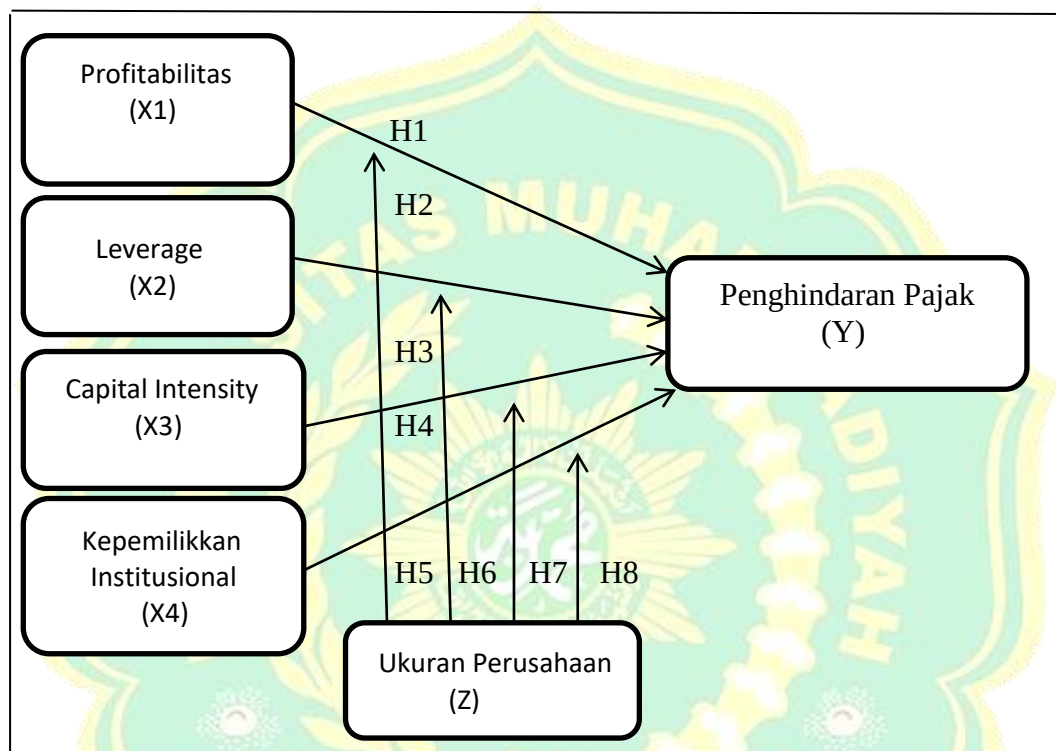
			terhadap penghindaran pajak.
6.	Penghindaran Pajak Di Indonesia: Profitabilitas, Leverage, Capital Intensity Dhestiara Puspitasari, Ferensia Radita dan Amrie Firmansyah (Tahun 2021)	X₁: Profitabilitas X₂: Leverage X₃: <i>Capital Intensity</i> Y :Penghindaran Pajak	Temuan penelitian menunjukkan bahwa tingkat profitabilitas perusahaan memiliki kaitan positif yang signifikan dengan praktik penghindaran pajak. Di sisi lain, variabel leverage, capital intensity tidak mengindikasikan adanya hubungan dengan penghindaran pajak.
7.	Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2019 Efrida Siboro dan Hendra F. Santoso Fakultas (Tahun 2020)	X₁: Profitabilitas X₂: Leverage X₃: <i>Capital Intensity</i> Y :Penghindaran Pajak	Hasil penelitian memperlihatkan profitabilitas serta capital intensity berpengaruh kepada penghindaran pajak. Namun leverage tidak berpengaruh kepada penghindaran pajak..
8.	Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, Dan Csr Terhadap Penghindaran Pajak Desi Juliana, Dianwicakasih Arieftiara, Ranti Nugrahen (Tahun 2020)	X₁: Intensitas modal X₂: Pertumbuhan penjualan X₃: CSR Y :Penghindaran Pajak	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel intensitas modal tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, namun variabel pertumbuhan penjualan dan CSR berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.
9.	Pengaruh capital intensity, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap tax avoidance pada Perusahaan yang terdaftar di jakarta islamic index Rinosa Ari Widagdo,	X₁: Capital Intensity X₂: Ukuran Perusahaan X₃: Leverage Y :Penghindaran Pajak	Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index atas variabel capital intensity memiliki pengaruh positif terhadap tax avoidance sedangkan leverage memiliki pengaruh negatif terhadap tax avoidance. Hal lain yang

	Nawang Kalbuana, Devia Rahma Yanti (Tahun 2020)		cukup mengejutkan pada penelitian ini adalah atas variabel ukuran perusahaan khususnya di perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index tidak berpengaruh terhadap tax avoidance.
10.	Moderasi Ukuran Perusahaan Pada Pengaruh Profitabilitas, Leverage Dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak Charolina Prihatini, Muhammad Nuryatno Amin (Tahun 2022)	X ₁ : Profitabilitas X ₂ : Leverage X ₃ : <i>Ukuran Perusahaan</i> Y :Penghindaran Pajak	Penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki hubungan positif dengan penghindaran pajak. Leverage menunjukkan pengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Namun, ukuran perusahaan tidak memiliki hubungan yang signifikan dengan penghindaran pajak.

2.3 Kerangka Konseptual

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan di atas, maka terbentuklah kerangka konseptual yang menunjukkan keterkaitan antara variabel yang akan diteliti, yaitu penghindaran pajak sebagai variabel dependen. profitabilitas, *leverage*, *capital intensity*, dan kepemilikan institusional sebagai variabel independen. Serta ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi. Berikut ini adalah kerangka konseptual yang digambarkan dalam penelitian ini :

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



2.4 Definisi Operasional

Definisi Operasional menurut Sitti, Anwar, et al., (2024) adalah variabel operasional yang mengacu pada spesifikasi variabel berdasarkan karakteristik yang dapat diamati, yang memungkinkan peneliti untuk melakukan observasi dan pengukuran secara tepat terhadap objek atau fenomena penelitian. Variabel operasional merupakan elemen kunci yang dapat diukur dan dikuantifikasi dalam konteks operasional, dengan referensi yang eksplisit dan jelas. Melalui definisi

operasional, metode pengukuran parameter dapat ditetapkan secara sistematis, sehingga menghilangkan ambiguitas dan mencegah interpretasi yang beragam.

Definisi operasional variabel tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 2.2

Ringkasan Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Penelitian

Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran	Skala
Variabel Dependen			
Penghindaran Pajak	Penghindaran pajak adalah upaya-upaya mengurangi pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, dimana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan kelemahan yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan pajak untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang. Penghindaran pajak diukur dengan menggunakan CETR yang dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:	Sumber : (Siregar, 2024).	Rasio
Variabel Independen			
Profitabilitas	Profitabilitas dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan rasio <i>Return on Asset</i> (ROA) yang merupakan salah satu indikator yang memperlihatkan kinerja suatu perusahaan. ROA dapat dijadikan sebagai pengukur keuntungan	Sumber : (Prabowo dan Ririn, 2021).	Rasio

	bersih yang diperoleh dari penggunaan aset. Dalam penelitian ini dipilih pengukuran menggunakan ROA karena perusahaan pertambangan lebih banyak menggunakan berupa aktiva dalam operasionalnya guna memperoleh keuntungan.		
Leverage	<i>leverage</i> adalah penggunaan sejumlah aset atau dana oleh perusahaan dimana dalam penggunaan aset atau dana tersebut, perusahaan harus mengeluarkan biaya tetap. Dengan kata lain seberapa besar perusahaan membiayai asetnya dengan utang. Penggunaan utang yang terlalu tinggi akan membahayakan perusahaan karena perusahaan akan masuk dalam kategori <i>extreme leverage</i> (utang ekstrim) yaitu perusahaan terjebak dalam tingkat utang yang tinggi dan sulit untuk melepaskan beban utang tersebut	Sumber: (Wage Sunarto, 2022).	Rasio
Capital Intensity	<i>Capital intensity</i> merupakan aktivitas investasi perusahaan yang dikaitkan dengan investasi aset tetap dan persediaan. <i>Capital intensity</i> atau rasio intensitas modal juga dapat diartikan dengan bagaimana perusahaan berkorban mengeluarkan modal atau dana untuk aktivitas perusahaan guna memperoleh keuntungan perusahaan. <i>Capital</i>	Sumber : (Prabowo dan Ririn, 2021).	Rasio

	<i>intensity</i> dapat menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam menggunakan asetnya guna menghasilkan penjualan.		
Kepemilikan Institusional	Kepemilikan institusional adalah kepemilikan saham dari sebuah perusahaan oleh institusi atau lembaga lain seperti perusahaan asuransi, bank, perusahaan investasi, dan kepemilikan institusi lain	Sumber : (Siregar, 2024).	Rasio
Variabel Moderasi			
Ukuran Perusahaan	Ukuran perusahaan adalah suatu ukuran yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan, antara lain total penjualan, rata-rata tingkat penjualan, dan total aktiva. Pada umumnya perusahaan besar memiliki total aktiva yang besar pula sehingga dapat menarik investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut dan akhirnya saham tersebut mampu bertahan tinggi.	Sumber : (Siregar, 2024).	Rasio

2.5 Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan atau dugaan sementara yang dibuat oleh peneliti sebagai jawaban sementara atas rumusan masalah penelitian. Adapun hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

2.5.1 Pengaruh Profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak

profitabilitas merupakan salah satu variabel kunci yang diduga memiliki pengaruh signifikan dan kompleks terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*). Secara teoretis, hubungan ini dapat dijelaskan melalui dua lensa utama yang saling bertolak belakang. Di satu sisi, teori *Agency* yang dikemukakan oleh Jensen dan Meckling (1976) menyoroti adanya konflik kepentingan antara manajemen (agen) dan pemegang saham (prinsipal). Perusahaan dengan profitabilitas tinggi menghasilkan *free cash flow* yang berlimpah, yang dapat memicu insentif bagi manajer untuk terlibat dalam aktivitas yang tidak selalu memaksimalkan nilai pemegang saham, termasuk praktik penghindaran pajak yang agresif untuk menunjukkan kinerja keuangan yang lebih baik atau bahkan untuk kepentingan pribadi. Di sisi lain, Perspektif *Political Cost* yang diusulkan oleh Watts dan Zimmerman (1986) berargumen sebaliknya. Perusahaan yang sangat profitable menarik perhatian yang lebih besar dari publik, regulator, dan politisi, sehingga menimbulkan biaya politik (*political costs*). Untuk menghindari pengawasan berlebihan dan potensi intervensi regulasi, perusahaan-perusahaan ini justru memiliki insentif untuk mengurangi praktik penghindaran pajak dan menampilkan citra sebagai wajib pajak yang patuh (*tax compliance*). Dengan demikian, pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran pajak tidak bersifat linier dan masih menjadi subjek penelitian empiris yang intensif.

Sebagian besar bukti empiris kontemporer cenderung mendukung pandangan teori *Agency*, di mana profitabilitas yang tinggi justru mendorong praktik penghindaran pajak. Penelitian oleh Prastya dan Merkusiwati (2025) yang

menganalisis perusahaan manufaktur di Indonesia menemukan bahwa profitabilitas yang diukur dengan *Return on Assets* (ROA) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Temuan ini mengindikasikan bahwa perusahaan dengan laba yang besar cenderung memiliki sumber daya dan insentif yang lebih kuat untuk mengalokasikan dana guna membiayai perencanaan pajak yang agresif, termasuk memanfaatkan celah hukum (*loopholes*) dalam regulasi perpajakan. Oleh karena itu, hipotesis yang diajukan adalah:

H1 Profitabilitas berpengaruh Positif terhadap Penghindaran Pajak

2.5.2 Pengaruh *Leverage* terhadap Penghindaran Pajak

Secara konseptual, leverage mengukur sejauh mana perusahaan mengandalkan utang untuk membiayai kegiatan operasionalnya agar berjalan efektif (Widagdo dkk., 2020; Saputra, 2020). Selain itu, rasio ini juga berfungsi sebagai indikator kemampuan perusahaan dalam melunasi seluruh kewajibannya, baik yang berjangka pendek maupun panjang. Dari perspektif perpajakan, pendanaan operasional yang berasal dari utang—khususnya utang jangka panjang—akan memunculkan beban bunga. Beban bunga inilah yang nantinya dimanfaatkan sebagai pengurang laba, sehingga total pajak yang harus dibayarkan perusahaan menjadi lebih kecil.

Pembiayaan operasional melalui utang sering kali memicu dilema; di satu sisi berpeluang meningkatkan laba, namun di sisi lain memunculkan risiko beban bunga yang tinggi (Marlinda dkk., 2020). Dalam praktiknya, tingginya beban bunga pinjaman ini justru dimanfaatkan oleh manajemen sebagai alat pelindung pajak (*tax shield*). Semakin besar utang perusahaan, semakin besar pula beban

bunga yang memotong laba bersih, sehingga kewajiban pajaknya menurun secara signifikan. Fenomena ini diperkuat oleh riset Widagdo dkk. (2020) yang mengonfirmasi adanya pengaruh positif antara tingkat *leverage* dengan praktik penghindaran pajak. Mengacu pada argumentasi dan literatur tersebut, hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut

H2 Leverage berpengaruh positif terhadap Penghindaran Pajak

2.5.3 Pengaruh *Capital Intensity* terhadap Penghindaran Pajak

Capital intensity yang mencerminkan proporsi investasi perusahaan pada aset tetap dan persediaan (Zoebar dan Miftah, 2020), merupakan indikator penting bagi keputusan investor. Dalam perspektif teori keagenan, rasio ini kerap menjadi jalan tengah atas perbedaan kepentingan antara manajemen yang berorientasi pada maksimalisasi laba, dan pemegang saham yang berfokus pada minimalisasi beban pajak. Melalui kepemilikan aset tetap yang tinggi, perusahaan dapat memanfaatkan besarnya beban penyusutan sebagai perisai pajak (*tax shield*) yang secara langsung akan memangkas kewajiban pajak perusahaan.

Sejalan dengan hal tersebut, penelitian Prasetyo dan Wulandari (2021) menjelaskan bahwa *capital intensity* merupakan rasio yang menunjukkan sejauh mana perusahaan memanfaatkan aset tetapnya untuk mencetak laba. Semakin tinggi rasio ini, otomatis beban penyusutan dari aset tetap tersebut juga akan semakin membesar. Kondisi ini secara efektif akan menekan laba sebelum pajak, sehingga kewajiban pajak perusahaan menjadi lebih rendah. Mekanisme pemotongan laba melalui celah penyusutan inilah yang sering dimanfaatkan oleh manajemen untuk melakukan penghindaran pajak demi mengamankan

kepentingan investor. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semakin besar proporsi aset tetap, semakin tinggi pula tingkat penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan. Berdasarkan pemaparan di atas, maka rumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah

H3 Capital Intensity berpengaruh positif terhadap Penghindaran Pajak

2.5.4 Pengaruh Kepemilikan Institusional terhadap Penghindaran Pajak

Kepemilikan institusional berfungsi sebagai instrumen kontrol yang esensial untuk memitigasi perilaku oportunistik manajemen dalam pengambilan keputusan (Zainuddin dan Anfas, 2021). Dari kacamata teori keagenan, pengawasan ketat dari pihak institusi ini mampu menyelaraskan perbedaan kepentingan antara *agent* dan *principal*. Semakin kuat dominasi kepemilikan institusional, semakin sempit pula ruang gerak manajemen untuk memanipulasi beban pajak (*tax avoidance*). Kondisi ini dikonfirmasi oleh temuan empiris Achmad (2022), yang menyatakan bahwa peningkatan kepemilikan institusional berimplikasi langsung pada menurunnya tingkat penghindaran pajak secara signifikan. Berpijak pada argumentasi dan literatur tersebut, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah

H4 Kepemilikan Institusional berpengaruh Positif terhadap Penghindaran Pajak

2.5.5 Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran Pajak

Profitabilitas merupakan indikator keberhasilan manajemen dalam mencetak laba operasional (Fitriani, 2021). Secara logika, laba yang besar akan berimbas

pada tingginya kewajiban pajak. Namun, karena perusahaan pada dasarnya menginginkan laba maksimal dengan beban pajak minimal, tingginya profitabilitas sering kali mendorong perusahaan untuk memuluskan praktik penghindaran pajak. Di sinilah ukuran perusahaan (*firm size*) berperan penting. Menurut Rahmawati dan Nani (2021), perusahaan berskala besar umumnya lebih stabil dan mampu menghasilkan laba yang jauh lebih tinggi. Namun, karena mereka selalu menjadi sorotan utama pemerintah dan otoritas pajak (*fiskus*), perusahaan besar dituntut untuk lebih transparan. Ketatnya pengawasan ini memaksa manajemen untuk tampil seolah-olah sangat patuh, sehingga mereka harus jauh lebih berhati-hati dalam merancang strategi efisiensi pajaknya. Dinamika inilah yang membuat ukuran perusahaan diyakini mampu memoderasi hubungan antara profitabilitas dan penghindaran pajak, sebagaimana dibuktikan oleh temuan Hutapea dan Herawaty (2020), Utomo dan Fitria (2020), serta Rahmadani dkk. (2020). Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah

H5 Ukuran Perusahaan memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran Pajak

2.5.6 Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh *leverage* terhadap penghindaran Pajak

Secara konseptual, rasio *leverage* mencerminkan besaran utang yang digunakan perusahaan untuk mendanai kegiatan operasionalnya agar berjalan efektif (Saputra, 2020). Melengkapi definisi tersebut, Hutapea dan Herawaty (2020) memandang *leverage* sebagai sumber pendanaan berbeban tetap yang

sengaja diambil dengan harapan dapat mendongkrak laba secara keseluruhan. Konsep ini sangat berkaitan erat dengan skala perusahaan. Perusahaan berskala besar secara otomatis membutuhkan dana yang masif untuk menopang produktivitas dan operasionalnya. Karena perusahaan besar umumnya memiliki kredibilitas yang kuat, mereka jauh lebih mudah mendapatkan suntikan dana berupa utang dari pihak eksternal. Oleh karena itu, dapat ditarik kesimpulan logis bahwa semakin besar ukuran suatu perusahaan, semakin tinggi pula tingkat *leverage* yang dimilikinya.

Tingginya rasio *leverage* menandakan bahwa perusahaan sangat mengandalkan utang sebagai sumber pendanaannya. Menurut Rahmawati dan Nani (2021), kondisi ini secara otomatis akan memunculkan beban bunga pinjaman yang besar. Dalam aturan perpajakan, komponen beban bunga ini secara legal diakui sebagai pengurang laba sebelum pajak. Alhasil, beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan pun ikut menyusut. Di sinilah ukuran perusahaan diyakini mampu memoderasi hubungan tersebut. Perusahaan berskala besar, yang umumnya memiliki *leverage* tinggi, dituntut untuk lebih transparan dan berhati-hati dalam memanfaatkan celah beban bunga ini agar tidak memicu kecurigaan otoritas pajak. Argumen ini dikonfirmasi oleh temuan Prabowo dan Ririn (2021) serta Hutapea dan Herawaty (2020), yang membuktikan bahwa ukuran perusahaan mampu memoderasi pengaruh *leverage* terhadap praktik penghindaran pajak. Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut, hipotesis dalam penelitian ini adalah

H6 Ukuran Perusahaan memoderasi pengaruh *leverage* terhadap Penghindaran Pajak

2.5.7 Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh *Capital Intensity* terhadap penghindaran Pajak

Skala atau ukuran suatu perusahaan pada dasarnya direpresentasikan oleh total aset yang dimilikinya; semakin melimpah aset tersebut, semakin besar pula perusahaannya. Menurut Erlitasari dkk. (2022), perusahaan memiliki peluang besar untuk menekan penghasilan kena pajaknya melalui strategi pengelolaan aset. Dalam praktiknya, perusahaan berskala besar yang memiliki akumulasi aset tetap (*capital intensity*) masif dapat meminimalkan beban pajaknya secara legal dengan memanfaatkan tingginya biaya penyusutan tahunan. Dengan kata lain, semakin besar ukuran perusahaan, semakin leluasa pula mereka memanfaatkan celah penyusutan aset ini untuk mengoptimalkan tingkat penghindaran pajak. Dinamika inilah yang memperkuat posisi ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi. Argumen ini didukung oleh temuan Amiah dan Suyanto (2021) serta Utomo dan Fitria (2020), yang membuktikan bahwa ukuran perusahaan mampu memoderasi pengaruh *capital intensity* terhadap tingkat penghindaran pajak. Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka hipotesis yang diajukan adalah

H7 Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh *Capital Intensity* terhadap penghindaran Pajak

2.5.8 Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh Kepemilikan Institusional terhadap Penghindaran Pajak

Dalam dinamika tata kelola dan kebijakan perpajakan, ukuran perusahaan kerap bertindak sebagai variabel moderasi yang memengaruhi hubungan antara kepemilikan institusional dengan praktik penghindaran pajak. Sebagai gambaran,

kepemilikan institusional adalah porsi saham yang dikuasai oleh institusi besar seperti bank, perusahaan asuransi, atau dana pensiun yang umumnya memiliki kekuatan besar dalam menyetir keputusan strategis perusahaan. Di sisi lain, arah strategis ini juga sering bersinggungan dengan keputusan penghindaran pajak, yakni taktik legal yang dipakai perusahaan untuk memangkas kewajiban pajaknya, misalnya melalui skema *transfer pricing* atau pemanfaatan insentif pajak (Rahmadani dkk., 2024)

Di sisi lain, ternyata ukuran perusahaan itu bisa jadi bumerang yang melemahkan efek pengawasan dari kepemilikan institusional. Logikanya begini: kalau perusahaannya sudah terlalu raksasa, strukturnya ruwet, dan cabangnya di mana-mana, investor institusi bakal kewalahan buat melakukan pengawasan, sekaya apa pun mereka. Keruwetan ini bikin manajemen lebih gampang 'main kucing-kucingan' dan menyembunyikan praktik penghindaran pajaknya. Pratama dkk. (2024) juga membuktikan kalau makin besar perusahaannya, hubungan negatif antara kepemilikan institusional dan penghindaran pajak itu makin lemah. Parahnya lagi, bisa jadi investor institusi di perusahaan raksasa ini malah 'tutup mata' atau bahkan sengaja menyuruh manajemen buat nekan pajak sekecil-kecilnya. Kenapa? Biar laporan laba kuartalan mereka kelihatan cantik, tanpa peduli risiko sanksi pajak di masa depan. Berangkat dari fakta tersebut, maka hipotesis penelitian ini adalah

H8 Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh Kepemilikan Institusional terhadap Penghindaran Pajak