

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Pajak

Menurut Soemitro (2014) pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang–undang dengan tidak mendapat jasa timbal balik yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum. Pembayaran pajak sejatinya adalah perwujudan dari kewajiban kenegaraan sebagai pembiayaan dan pembangunan negara serta hak dari setiap warga Negara untuk ikut meningkatkan kualitas bangsa. Hal tersebut sejalan dengan sistem *self assessment* dianut dalam Sistem Perpajakan Indonesia. Pemerintah yang diwakilkan oleh Direktorat Jenderal Pajak, berkewajiban melakukan pengajaran, penyuluhan, pelayanan, dan pengawasan pajak.

Direktorat Jenderal Pajak berusaha sebaik mungkin dalam menjalankan visi misi perpajakan yaitu dari rakyat untuk rakyat dan oleh rakyat. Penjelasan tersebut merupakan intisari dari pengertian dan penerapan pajak yang tercantum dalam website resmi Direktorat Jendral Pajak Indonesia (<https://www.pajak.go.id/id/pajak>). Dalam teori keagenan, penelitian Ichsan (2013) menjelaskan bahwa pemerintah sebagai pihak principal dan manajemen maupun pihak agent masing-masing memiliki kepentingan dalam hal pembayaran pajak. Perusahaan (*agent*) berusaha membayar pajak seminimal mungkin karena dapat mengurangi kemampuan ekonomis perusahaan, sedangkan pemerintah (*principal*) memerlukan dana dari penerimaan pajak untuk membiayai pengeluaran pemerintah.

2.1.2 Leverage

A. Definisi Leverage

Hutang merupakan kewajiban yang timbul akibat peristiwa yang terjadi di masa lampau dan harus dipenuhi dengan mengorbankan aset yang dimilikinya (Fahmi, 2014). Dalam mencukupi modal kerja,

perusahaan dapat mencari pinjaman dari pihak eksternal dengan mengajukan pinjaman atau menerbitkan surat hutang. Salah satu sebab timbulnya konflik keagenan antara manajer dan pemegang saham adalah keputusan pendanaan. Keputusan pendanaan secara sederhana dapat diartikan sebagai keputusan dalam menentukan sumber pendanaan untuk kegiatan operasional (Noerirawan dan Muid, 2012).

Untuk mencukupi kebutuhan pembiayaan, pemegang saham lebih menyukai pendanaan ditanggung dari hutang dikarenakan hak mereka atas perusahaan tidak akan berkurang. Sedangkan manajer perusahaan tidak memilih hutang karena memiliki resiko yang tinggi dan lebih menginginkan profit maksimal melalui pihak lain. Perilaku ini disebut dengan keterbatasan rasional. Solvabilitas digambarkan untuk melihat sejauh mana aset perusahaan dibiayai oleh hutang dibandingkan dengan modal sendiri (Kasmir, 2016). Total aset perusahaan yang sebenarnya lebih kecil dari pada total hutang dianggap sebagai perusahaan yang tidak solvabel.

Rasio *leverage* menilai berapa banyak sumber dana yang didapatkan dari kreditur dan digunakan untuk membandingkan total kewajiban terhadap seluruh aset perusahaan. Rasio hutang yang tinggi memiliki risiko kerugian yang tinggi juga pada kondisi perekonomian yang buruk (masa resesi), tapi mempunyai rate pengembalian yang lebih tinggi pada kondisi ekonomi normal. Jika Investor memandang kinerja perusahaan dari besarnya aset, tetapi resiko gagal bayar hutang yang besar pula, maka investor akan ragu untuk berinvestasi karena dikhawatirkan dapat meningkatkan risiko investasi. Sebaliknya, Rasio hutang rendah memiliki risiko kerugian yang rendah juga pada masa perekonomian yang buruk, namun kesempatan untuk menaikkan pengembalian di masa normal juga sangat rendah. Rasio leverage yang rendah menandakan perusahaan tidak menggunakan banyak hutang dalam mendanai operasional perusahaan. Para investor akan senang memberikan

pendanaan karena laba perusahaan akan lebih banyak digunakan sebagai deviden dan hal itu dapat meningkatkan nilai dari perusahaan tersebut.

B. Jenis dan Karakteristik Leverage

Operating leverage dan *financial leverage* adalah dua jenis *leverage* yang dikenal oleh masyarakat. Operating leverage adalah penggunaan aset dengan biaya tetap mengharapkan penghasilan yang diperoleh mampu menanggung seluruh biaya tetap dan variabel. Dalam *financial leverage*, pemakaian dana dengan beban tetap diharapkan dapat menaikkan pendapatan di tiap lembar saham yang beredar. Perusahaan yang menggunakan pendanaan hutang memiliki tiga implikasi penting yaitu:

1. Dengan meningkatkan pendanaan melalui hutang, para pemilik perusahaan atau pemegang saham dapat mempertahankan kendali atas perusahaan dengan investasi yang terbatas.
2. Kreditur mensyaratkan adanya dana yang disediakan oleh pemilik perusahaan sebagai suatu batas keamanan, sehingga semakin tinggi proporsi jumlah modal yang diberikan oleh pemegang saham maka semakin kecil risiko yang akan dihadapi oleh kreditur.
3. Apabila perusahaan memperoleh laba yang lebih besar daripada bunga yang dibayarkan, maka pengembalian modal pemilik akan lebih besar.

C. Pengukuran Leverage

Ada berbagai macam proksi pengukuran *leverage*, antara lain *Debt to Total Asset Ratio* (DAR) yang mengukur perbandingan antara total utang dengan total aktiva, *Debt to Equity Ratio* (DER) perbandingan antara total hutang dengan total ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan, *Time Interest Earned* (TIE) yang mengukur posisi kemampuannya dalam membayar bunga, *Fixed Charge Coverage Ratio* (FCC Ratio) yang menganalisa kemampuan perusahaan untuk menutup beban tetapnya, dan *Long-term Debt to Equity Ratio* (LTDtER) yang membandingkan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri yang disediakan oleh perusahaan.

Rasio *leverage* dalam penelitian ini adalah *Debt to Equity Ratio* (DER) yang dapat melihat kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya (Van Horne, 2012). DER yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan rumus:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \text{Total Hutang} / \text{Total Ekuitas}$$

2.1.3 Teori Trade Off

Teori ini pertama kali dipublikasikan pada tahun 1963 oleh Modigliani dan Miller dalam artikel *American Economic Review* 53 yang berjudul *Corporate Income Taxes on the Cost of Capital: A Correction*. Model tersebut terkenal dengan nama model MM-2 dengan pajak perseroan yang dilibatkan. Teori ini menerangkan gagasan bahwa perusahaan membutuhkan jumlah tertentu atas hutang dan atas ekuitas perusahaan agar terjadi keseimbangan antara biaya dan laba. Dari hasil penelitian model MM-2, dapat disimpulkan perbedaan dengan model MM-1, yaitu Struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Berarti perpajakan memberi keuntungan bagi perusahaan ketika perusahaan memilih pengadaan pendanaan melalui hutang.

Manfaat pajak dari pemilihan hutang didapatkan dari beban biaya bunga hutang yang bisa mengurangi besaran laba kena pajak, sedangkan pembayaran dividen tidak bisa diperhitungkan sebagai komponen biaya. Jadi, perusahaan sejatinya menerima subsidi dari pemerintah atas penggunaan hutang untuk peningkatan modal. Dengan adanya pajak perseroan, diperoleh dua manfaat penggunaan hutang yakni, hutang merupakan sumber modal yang lebih murah daripada ekuitas dan biaya bunga menjadi elemen pengurang pajak. Dari model MM-1, diketahui bahwa keuntungan yang diperoleh perusahaan dari penggunaan hutang lebih besar daripada peningkatan biaya ekuitas.

2.1.4 Teori Agensi

Perusahaan pada umumnya memiliki tujuan jangka panjang yaitu mengoptimalkan nilai perusahaan (Dewi, et.al,2014). Maka dari itu pemilik perusahaan berupaya keras untuk meningkat nilai perusahaan dan meningkatkan kesejahteraan pemilik dengan menggunakan berbagai intensif

dengan cara mendorong manajer. Ross, et.al (2016) menjelaskan bahwa agency relationship adalah hubungan dimana pemegang saham sebagai (principal) yang mempekerjakan orang lain dan manajemen sebagai (agent) yang mewakili kepentingannya. Ada kemungkinan terjadinya konflik kepentingan (agency problem) saat di satu sisi manajer ingin adanya peningkatan kompensasi, sedangkan pemegang saham ingin menekan biaya pajak, dan kreditor ingin perusahaan dapat memenuhi kontrak hutang dengan membayar bunga dan pokok pinjaman tepat waktu (Masri dan Martani, 2014).

Ketika perusahaan memiliki hutang, konflik ini dapat menjadi lebih besar saat financial distress terjadi dan mempengaruhi agency cost perusahaan (Tjeleni, 2013). Terdapat dua kontrak utama, pertama Employment contracts antara pihak internal perusahaan yang didasarkan pada bonus managerial dari laba bersih. Kedua lending contracts antara perusahaan dan pemberi pinjaman yang biasanya memberikan perlindungan kepada kreditor dalam bentuk perjanjian yang mengharuskan perusahaan untuk tidak melebihi batas rasio hutang dan tidak membayarkan dividen apabila modal kerja lebih rendah dari tingkatan tertentu. Menurut Astuti dan Aryani (2016) adanya perbedaan pelaporan antara laba komersial dan laba fiskal dapat menimbulkan agency problem. Pihak manajer (agent) akan melaporkan laba yang lebih tinggi dalam laporan keuangan komersial agar bisa mendapatkan kompensasi terkait dengan peraturan kontrak hutang (debt covenant).

Di dalam agency theory, perencanaan pajak dapat memfasilitasi managerial rent extraction yaitu pembenaran atas perilaku oportunistik manajer untuk melakukan manipulasi laba atau penempatan sumber daya yang tidak sesuai. Salah satu aktivitas perencanaan pajak adalah penghindaran pajak yang dilakukan sesuai peraturan untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan kelemahan dalam undang-undang perpajakan. Hal ini mendatangkan kesempatan bagi manajemen untuk menutupi hal-hal buruk yang dapat menyesatkan investor, sehingga dapat dikatakan manajer kurang transparan dalam menjalankan operasional perusahaan. Risiko kebangkrutan pada penggunaan hutang membuat manajemen perusahaan harus

mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan hutang, diantaranya faktor kepemilikan institusional, faktor struktur aset, faktor profitabilitas, dan faktor pertumbuhan perusahaan (M. S. Hidayat, 2013).

2.1.5 Agresivitas Pajak

A. Definisi Agresivitas Pajak

Upaya meminimalisir pajak terhutang merupakan fokus pihak manajemen untuk mengoptimalkan laba perusahaan. Dilakukan melalui kegiatan perencanaan pajak semua perusahaan yang terlibat dalam usaha mengurangi tingkat pajak yang efektif (agresivitas pajak). Definisi yang lebih luas tentang penghindaran pajak menurut Dewi (2014) menjelaskan agresivitas pajak sebagai kegiatan perencanaan pajak oleh seluruh perusahaan yang beroperasi untuk mengurangi tingkat pajak yang efektif dan lebih merasuk dalam tata kelola perusahaan yang lemah. Beban pajak yang dipikul oleh subjek pajak badan, memerlukan perencanaan yang baik dan harus legal, maka strategi perpajakan menjadi mutlak diperlukan untuk mencapai perusahaan yang optimal dan diharapkan mampu mendorong perusahaan untuk bersaing dengan perusahaan yang lain.

B. Pengukuran Agresivitas Pajak

Ada berbagai macam proksi pengukuran agresivitas pajak, antara lain Effective tax rates (ETR) yang membandingkan pajak yang dibayar terhadap laba sebelum pajak, Book Tax Differences yang menilai perbedaan laba akuntansi dan laba fiskal, Discretionary Permanent BTDS (DTAX) yang membandingkan jumlah pembayaran pajak terlapor terhadap pertumbuhan laba, Unrecognize Tax benefit yang menilai keuntungan dari pembebanan hutang pajak dalam kondisi yang belum pasti, Tax Shelter Activity yang menilai aktivitas perusahaan dalam melindungi diri dari pajak dengan memaksimalkan biaya kena pajak dan meminimalkan pendapatan kena pajak, dan Marginal tax rate yang menilai penghematan dalam menghadapi tarif pajak progresif.

Rasio agresivitas pajak dalam penelitian ini adalah Effective tax rates (ETR). Lanis dan Richardson (2012) menyatakan bahwa ETR merupakan proksi yang paling banyak digunakan pada penelitian terdahulu. Proksi ini dinilai menjadi indikator agresivitas pajak apabila ETR mendekati nol. Semakin rendah nilai ETR semakin tinggi juga tingkat agresivitas pajak. ETR yang rendah menunjukkan beban pajak penghasilan lebih kecil dari pendapatan sebelum pajak. ETR yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan rumus :

$$\text{ETR} = \text{Beban Pajak} / \text{Pajak yang dibayar}$$

2.1.6 Nilai Perusahaan

A. Definisi Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan menurut Noerirawan dan Muid (2012) adalah kondisi yang telah dicapai perusahaan sebagai gambaran dari kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan setelah melalui proses kegiatan selama beberapa tahun. Tujuan perusahaan dalam memaksimalkan nilai perusahaan adalah memaksimalkan harga saham. Tercapai tidaknya tujuan perusahaan dapat dilihat dan diukur dari harga saham perusahaan yang bersangkutan dari waktu ke waktu (Kasmir, 2016). Semakin tinggi harga saham, maka semakin tinggi nilai perusahaannya. Perusahaan yang memiliki nilai perusahaan tinggi akan menumbuhkan rasa kepercayaan dari pihak-pihak yang terkait dengan perusahaan tersebut maupun dari masyarakat luas. Hal ini disebabkan karena nilai perusahaan yang tinggi menunjukkan bahwa kinerja perusahaan yang baik.

Tujuan utama perusahaan adalah untuk memaksimalkan kekayaan atau nilai perusahaan (value of the firm) karena dapat meningkatkan kemakmuran pemegang saham yang merupakan hal penting bagi manajemen perusahaan. Ketika suatu perusahaan telah menawarkan saham ke publik, maka nilai perusahaan diartikan sebagai persepsi investor terhadap perusahaan. Investor dapat mempergunakan nilai perusahaan sebagai dasar untuk melihat kinerja perusahaan pada periode

mendatang. Wijaya dan Sedana (2015) menyatakan bahwa harga saham yang tinggi berbanding lurus dengan nilai perusahaan yang tinggi pula karena meningkatkan kepercayaan investor terhadap perusahaan.

Menurut Fauzi dan Aji (2018) investor memandang nilai perusahaan dan harga saham yang tinggi sebagai bentuk keberhasilan dalam menjalankan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat memberikan kemakmuran kepada investor dan dapat menarik minat investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan. Faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan adalah leverage, ukuran perusahaan, dan profitabilitas (Rizqia, et.al,2013).

B. Pengukuran Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan dapat diukur menggunakan rasio penilaian yang umum terdiri dari price to book value (PBV), price earning ratio (PER), dan Tobin's q. Rasio nilai perusahaan dalam penelitian ini adalah Price to Book Value. Semakin tinggi nilai PBV semakin tinggi juga kepercayaan pasar akan prospek perusahaan karena harga saham perusahaan meningkat. PBV yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan rumus :

$$PBV = \text{Harga saham} / (\text{Total Ekuitas} / \text{Jumlah saham beredar})$$

2.1.7 Teori Sinyal

Perusahaan dapat dinilai dari sinyal yang diberikan, baik kepada stakeholder maupun stockholder. Hubungan antara informasi yang diberikan oleh perusahaan dapat memberikan sinyal positif (good news) atau sinyal negatif (bad news) kepada investor (Prasiwi, 2015). Sinyal tersebut menjadi dasar investor untuk mengetahui prospek masa depan perusahaan sehingga dalam pengambilan keputusan, investor dapat membedakan perusahaan mana yang memiliki nilai perusahaan yang baik dan menguntungkan bagi investor (Laksitaputri, 2012).

Pihak manajer berpandangan praktik penghindaran pajak yang telah dilakukan dapat menghasilkan informasi laba setelah pajak yang tinggi.

Manajer berharap dapat memberikan sinyal positif yang dapat meningkatkan nilai perusahaan dengan peningkatan harga saham perusahaan dari waktu ke waktu. Penelitian Prasiwi (2015) membuktikan penghindaran pajak dipandang positif jika upaya dalam melakukan perencanaan pajak dan efisiensi pajak beresiko kecil, namun penghindaran pajak berpengaruh negatif jika ketidakpatuhan terhadap tindakan tersebut beresiko menimbulkan biaya yang tinggi sehingga nilai perusahaan menurun.

2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Beberapa peneliti terdahulu telah melakukan penelitian tentang pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yang sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan penulis. Dari beberapa penelitian sebelumnya diperoleh hasil yang tidak konsisten dari variabel-variabel yang diteliti contohnya pada variabel leverage, pada penelitian yang dilakukan oleh Utama dan Lisa (2018) menyimpulkan bahwa leverage berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, sedangkan penelitian Febriani (2020) menyimpulkan bahwa leverage berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Hal yang sama terjadi pada variabel agresivitas pajak, pada penelitian yang dilakukan oleh menyimpulkan bahwa agresivitas pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, sedangkan penelitian Prastiwi dan Walidah (2020) menyimpulkan bahwa agresivitas pajak berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan. Hasil yang beragam dari penelitian-penelitian terdahulu tersebut akan digunakan sebagai referensi, pendukung, maupun perbandingan untuk penelitian ini. Adapun beberapa penelitian terdahulu disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

| Peneliti & Tahun | Judul Penelitian | Tujuan Penelitian | Variabel | Sampel | Metode Analisis | Kesimpulan Hasil |
|--------------------------------------|---|---|--|---|-------------------------|---|
| Dedi Rossidi, Utama Erna Lisa (2018) | Pengaruh Leverage dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan | Menganalisis Pengaruh Leverage dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan | Leverage (X1), Profitabilitas (X2), Nilai Perusahaan (Y) | 14 Perusahaan Sektor Fnb Bei (2012-2016) | Regresi Berganda | Leverage berpengaruh Positif terhadap Nilai Perusahaan. |
| Reni Febriani (2020) | Pengaruh Likuiditas dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening | Mengetahui Pengaruh Likuiditas dan Leverage dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening | Likuiditas (X1), Leverage (X2), Nilai Perusahaan (Y), Profitabilitas (Z) | 13 Perusahaan Manufaktur Bei (2014-2018) | Metode Sobel | Leverage Berpengaruh Negatif terhadap Nilai Perusahaan dan Profitabilitas, Profitabilitas Tidak Memediasi Pengaruh Leverage. |
| Anita Tarirohan (2016) | Pengaruh Penghindaran Pajak dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan dengan Transparansi Perusahaan sebagai Variabel Moderasi | Menganalisis Pengaruh Penghindaran Pajak dan Leverage terhadap Nilai Perusahaan dengan Transparansi | Penghindaran Pajak (X1), Leverage (X2), Nilai Perusahaan (Y), Transparansi | 228 Perusahaan Manufaktur Bei (2011-2014) | Regresi Linier Berganda | Penghindaran Pajak Dan Leverage Berpengaruh Terhadap Nilai Perusahaan. Transparansi Perusahaan Memoderasi Hubungan Penghindaran Pajak dan Leverage. |

| | | | | | | |
|--------------------------------------|--|--|--|--|-------------------------|--|
| | | Perusahaan sebagai Variabel Moderasi. | Perusahaan (Z) | | | |
| Heny Sidanti, Vivi Cornylis (2018) | Pengaruh Agresivitas Pajak terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Moderasi | Menganalisis Pengaruh Agresivitas Pajak terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderasi | Agresivitas Pajak (X1), Nilai Perusahaan (Y), Profitabilitas (Z) | 7 Perusahaan Manufaktur Sektor Pertanian Bei (2012-2016) | Regresi Linear Berganda | Agresivitas Pajak Tidak Berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan. Profitabilitas Tidak Dapat Memoderasi Pengaruh Agresivitas Pajak terhadap Nilai Perusahaan |
| Julian Aswar, Raisa Pratiwi (2017) | Pengaruh Likuiditas, Leverage dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Agresivitas Pajak Sebagai Variabel Intervening | Menguji pengaruh likuiditas, leverage dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan yang dimediasi oleh agresivitas pajak | Likuiditas (X1), Leverage (X2), Profitabilitas (X3), Nilai Perusahaan (Y), Agresivitas Pajak (Z) | Perusahaan Properti dan Real Estate Bei (2013-2016) | Analisis path | Leverage berpengaruh terhadap agresivitas pajak, dan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, Agresivitas pajak memediasi pengaruh leverage terhadap nilai perusahaan. |
| Abdillah, Diamonalia Sofianty (2021) | Pengaruh Leverage terhadap Agresivitas Pajak | Menguji Pengaruh Leverage terhadap Agresivitas Pajak. | Leverage (X), Agresivitas Pajak (Y) | Perusahaan Pertambangan Bei (2017-2019) | Regresi Sederhana | Leverage Berpengaruh Negatif terhadap Agresivitas Pajak. |

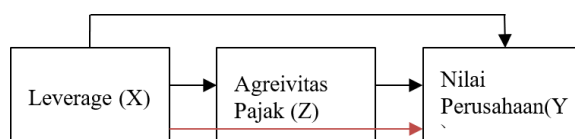
2.3 Model Konseptual Penelitian

Terdapat dua prediksi penelitian pengaruh leverage terhadap nilai perusahaan. Prediksi pertama, jika tingkat leverage tinggi maka semakin rendah nilai perusahaan karena besarnya penggunaan hutang maka semakin tinggi resiko kebangkrutan yang dihadapi sehingga menurunkan persepsi investor atas harga saham perusahaan. Prediksi kedua, jika tingkat leverage rendah maka semakin tinggi nilai perusahaan karena perusahaan menilai diri mereka mampu memenuhi kebutuhan operasional dari kas itu sendiri tanpa perlu berhutang.

Sedangkan penelitian tentang pengaruh agresivitas pajak terhadap nilai perusahaan juga memperoleh hasil yang berbeda. Menurut Tarihoran (2016), jika tingkat agresivitas pajak tinggi maka nilai perusahaan akan meningkat karena meminimalan biaya pajak menyebabkan keuntungan yang diperoleh lebih besar, sehingga dividen yang dibayarkan semakin tinggi kepada investor. Dividen yang tinggi menyebabkan investor menanamkan investasinya dan memicu investasi baru, sehingga harga saham meningkat diikuti dengan meningkatnya Nilai Perusahaan. Namun, menurut Kusumayani dan Suardana (2017) mengindikasikan bahwa agresivitas pajak perusahaan lebih dianggap sebagai suatu ketidakpatuhan yang dapat meningkatkan risiko deteksi oleh fiskus (dapat menimbulkan potensi hukum) serta tambahan biaya seperti biaya pengawasan, biaya implementasi, dan biaya kehilangan reputasi.

Berangkat dari konsep tersebut, perusahaan harus memperhatikan bagaimana agresivitas pajak dapat mempengaruhi kebijakan hutang yang diambil dan dampak apa yang akan terjadi kepada nilai perusahaan. Hal ini membuat perusahaan yang memiliki aset lancer lebih besar dapat mengajukan pinjaman yang lebih besar karena pemberi pinjaman menilai kemampuan membayar dari aset perusahaan. Berikut adalah model konseptual penelitian ini:

Gambar 2.1 Model Konseptual Penelitian



2.4 Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Leverage terhadap Nilai Perusahaan

Leverage dapat menjadi cerminan bagi investor untuk mengetahui nilai perusahaan yang sebenarnya. Kebanyakan dari investor lebih berfokus pada tingkat keamanan perusahaan dalam keberlanjutan operasinya, agar dapat terus memberi margin yang lebih bagi investor. Semakin tinggi tingkat leverage maka semakin rendah nilai perusahaan karena besarnya penggunaan hutang perusahaan maka semakin tinggi resiko kebangkrutan yang dihadapi sehingga menurunkan persepsi investor atas harga saham perusahaan. Tarihoran (2016) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa variabel leverage berpengaruh variable terhadap nilai perusahaan.

H1 : Leverage berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

2.4.2 Pengaruh Leverage terhadap Agresivitas Pajak

Penggunaan hutang yang terlalu banyak dikhawatirkan dapat menurunkan laba yang diperoleh perusahaan, sedangkan perusahaan dengan tingkat leverage rendah kemungkinan agresivitas pajaknya yang lebih tinggi, yang berarti perusahaan tersebut lebih mungkin untuk menghindari perpajakan. Abdillah dan Sofianty (2021) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa variabel leverage berpengaruh Variable terhadap nilai perusahaan.

H2 : Leverage berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak

2.4.3 Pengaruh Agresivitas Pajak terhadap Nilai Perusahaan

Dalam agresivitas pajak, diduga ada informasi yang tidak disampaikan kepada pemegang saham yang menimbulkan asimetri informasi (Chen, et.al,2014). Perusahaan yang terkena pemeriksaan pajak secara terus menerus diluar pemeriksaan rutin dan diketahui melanggar peraturan perpajakan dapat menurunkan nilai perusahaan dengan sangat fatal akibat isu kepercayaan. Agresivitas pajak dianggap sebagai ketidakpatuhan yang dapat meningkatkan risiko deteksi oleh fiskus serta tambahan biaya seperti biaya pengawasan, biaya implementasi, dan biaya kehilangan reputasi. Prastiwi dan Walidah (2020) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa variabel agresivitas pajak berpengaruh variable terhadap nilai perusahaan.

H3 : Agresivitas Pajak berpengaruh terhadap Nilai Perusahaan

2.4.4 Agresivitas pajak memediasi Pengaruh Leverage terhadap Nilai Perusahaan

Leverage terindikasi mempengaruhi agresivitas pajak secara variable dan agresivitas pajak mempengaruhi nilai perusahaan secara negatif pula, sehingga dapat disimpulkan bahwa leverage juga berpengaruh secara tidak langsung terhadap nilai Perusahaan. Aswar dan Pratiwi (2018) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa agresivitas pajak mampu memediasi pengaruh leverage terhadap nilai perusahaan.

H4 : Agresivitas pajak memediasi pengaruh leverage terhadap nilai perusahaan.