

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kondisi perekonomian saat ini telah menciptakan suatu persaingan yang ketat antar perusahaan dalam industri. Umumnya suatu perusahaan akan selalu berusaha untuk mencapai tujuannya, baik tujuan jangka panjang yaitu mampu meningkatkan nilai perusahaan dan mensejahterakan pemegang saham, maupun tujuan jangka pendek perusahaan dengan memaksimalkan laba perusahaan dengan sumber daya yang dimiliki. Perusahaan *go public* cenderung selalu meningkatkan nilai perusahaan untuk menarik perhatian investor. Secara normatif salah satu tujuan manajemen keuangan yaitu memaksimalkan nilai perusahaan (Pramana & Mustanda, 2017)

Kasmir (2017:7) mengartikan nilai perusahaan sebagai harga yang mampu dibayarkan oleh calon pembeli ketika perusahaan tersebut dijual. Ketika suatu perusahaan telah terbuka atau telah menawarkan saham ke publik maka nilai perusahaan diartikan sebagai persepsi seorang investor terhadap perusahaan itu sendiri. Investor dapat mempergunakan nilai perusahaan sebagai dasar untuk melihat kinerja perusahaan pada periode mendatang, dimana nilai perusahaan sering dikaitkan dengan harga saham. Investor akan memperoleh keuntungan apabila harga saham perusahaan tinggi. (Dewi & Abundanti, 2019) menyatakan bahwa harga saham yang tinggi membuat nilai perusahaan juga tinggi, dan meningkatkan kepercayaan pasar tidak hanya terhadap kinerja perusahaan saat ini namun juga pada prospek perusahaan di masa mendatang.

Nilai perusahaan tidak hanya dapat digambarkan pada harga saham suatu perusahaan saja, untuk mengukur tingginya nilai perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara, dan salah satu alat ukur yang dapat digunakan yaitu rasio Tobin's Q. Menurut Tobin dalam Mankiw (2012:353) nilai perusahaan didasarkan pada suatu rasio yang dinyatakan dengan rasio Tobin's Q, dimana Tobin's Q adalah nilai modal perekonomian yang ditentukan oleh pasar saham. Keunggulan Tobin's Q sebagai ukuran dari insentif untuk investasi adalah bahwa hal ini mencerminkan profitabilitas modal masa depan yang diharapkan serta profitabilitas sekarang. Teori investasi Tobin's Q menekankan bahwa keputusan investasi bergantung tidak hanya pada kebijakan ekonomi saat ini tetapi juga pada kebijakan yang diharapkan berlaku dimasa depan.

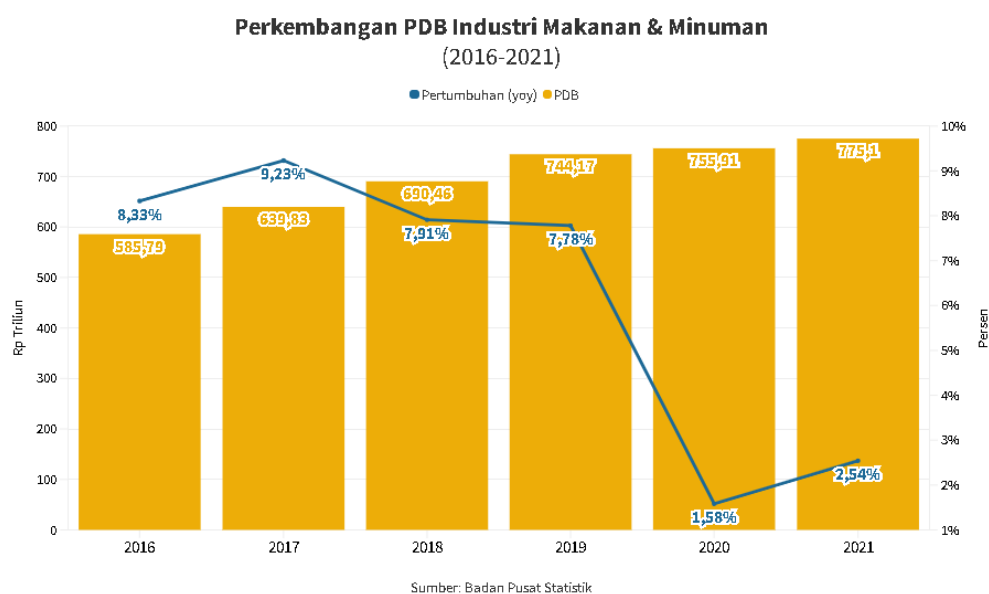
Penelitian ini menggunakan *Tobin's Q* dalam mengukur nilai perusahaan. *Tobin's Q* dianggap sebagai rasio yang paling baik dalam mengukur nilai perusahaan karena memasukkan semua unsur utang dan modal saham perusahaan bahkan seluruh asset perusahaan. Dengan memasukkan seluruh asset perusahaan berarti perusahaan tidak hanya terfokus pada satu tipe investor saja yaitu investor dalam bentuk saham namun juga untuk kreditur karena sumber pembiayaan operasional perusahaan bukan hanya dari ekuitasnya saja tetapi juga dari pinjaman yang diterima dari kreditur. Semakin tinggi tingkat rasio *Tobin's Q* suatu perusahaan maka perusahaan tersebut dikatakan semakin mampu dan berhasil dalam menciptakan nilai bagi pemegang saham (Thaib & Dewantoro, 2017).

Nilai perusahaan merupakan salah satu fokus perusahaan, karena banyak hal yang dapat dipengaruhi oleh nilai perusahaan. Nilai perusahaan yang tinggi akan menarik investor untuk melakukan investasi pada perusahaan tersebut, investasi yang dilakukan akan mempengaruhi pasar modal sehingga nantinya akan mampu meningkatkan harga saham (Jonathan & Machdar, 2018). Hermuningsih (2012) menyatakan bahwa nilai perusahaan sangat menjelaskan kondisi perusahaan, jika nilai perusahaan baik maka suatu entitas akan dinilai baik oleh investor, begitu juga sebaliknya kesejahteraan *shareholders* akan mengalami peningkatan jika nilai perusahaan meningkat dengan *return* yang tinggi kepada *shareholders*. Nilai perusahaan sangat penting bagi perusahaan karena mempengaruhi terhadap keberlangsungan usaha (*going concern*), sebab berkaitan dengan kepercayaan investor untuk mendukung permodalan. Perusahaan yang memiliki nilai tinggi adalah perusahaan yang memiliki *competitive advantage* dengan salah satunya melihat dari kemampuan perusahaan menghasilkan laba. Hartijo & Martono (2012) juga menyatakan bahwa perusahaan dalam menjalankan bisnisnya mengharapkan dapat mencapai laba yang maksimal, laba yang maksimal membuat nilai perusahaan tinggi sehingga dapat memakmurkan pemilik saham.

Perkembangan sektor konsumen primer tentunya menarik minat investor dikarenakan saham-saham nya yang masih menawarkan potensi kenaikan. Selain itu, sektor konsumen primer dianggap bisa bertahan dalam krisis global terutama pada sub sektor makanan dan minuman. Industri makanan dan minuman (mamin) merupakan salah satu sektor penting yang menunjang kinerja industri pengolahan nonmigas. Indeks sektor barang konsumsi masih menjadi indeks jawara dengan koreksi paling minim. Mengutip data statistik Bursa Efek Indonesia (BEI), indeks sektor consumer goods hanya terkoreksi 12,01 %, lebih rendah dari koreksi yang menimpa Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG)

yang bahkan masih anjlok 23,13% sejak awal tahun atau secara year-to-date (Ytd). Pelemahan yang menimpa indeks barang konsumsi juga tidak separah indeks sektoral lain, seperti properti dan real estate yang anjlok hingga 32,84% serta indeks sektor aneka industri yang terkoreksi hingga 31,81% (kementerian Investasi/BKPM, 2020).

Jika ditilik, sebenarnya indeks sektor barang konsumsi tertolong oleh sejumlah saham produsen makanan dan minuman, yang beberapa diantaranya masih mencatatkan pertumbuhan positif. Saham PT Mayora Indah Tbk (MYOR) misalnya, mencatatkan return positif 15,61% secara ytd. Produsen air minuman dalam kemasan (amdk), PT Akasha Wira International Tbk (ADES) masih menguat 6,7% sejak awal tahun. Dua jawara emiten produsen makanan dan minuman, yakni PT Indofood Sukses Makmur Tbk (INDF) serta PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP) memang masih terkoreksi sejak awal tahun. Namun, koreksi yang menimpa dua saham grup Salim ini masih berada di bawah koreksi sektoral dan IHSG, yakni masing-masing melemah 10,09% dan 9,42% sejak awal tahun (kementerian Investasi/BKPM, 2020).



Gambar 1.1 Grafik Perkembangan PDB Industri Makanan & Minuman 2016-2021

Sumber : Badan Pusat Statistik

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, produk domestik bruto (PDB) atas dasar harga konstan (ADHK) industri makanan dan minuman (mamin) sebesar Rp775,1 triliun pada 2021. Nilai tersebut tumbuh 2,54% dibandingkan tahun sebelumnya (*year on year/yoy*) yang sebesar Rp755,91 triliun. Industri mamin tergolong kebal dari pandemi Covid-19.

Pasalnya, industri ini masih mencatatkan pertumbuhan positif pada 2020 dan 2021 atau ketika wabah menyerang. Meski demikian, pertumbuhan industri mamin memang melambat dibandingkan masa normal. Sebelum pandemi Covid-19 melanda, pertumbuhan industri ini selalu di atas 7%. Pada triwulan I tahun 2022, industri mamin menyumbang lebih dari sepertiga atau sebesar 37,77% dari PDB industri pengolahan nonmigas (www.kemenperin.go.id, 2022).

Hingga akhir tahun 2020, pertumbuhan industri pemasok produk domestik bruto (PDB) manufaktur terbesar ini ditaksir hanya 3%, melambat dari 2019 sebesar 7,78%. Tahun depan, pertumbuhan mamin diprediksi naik menjadi 5-7%. Pada kuartal III-2020, pertumbuhan mamin hanya 0,66%, sedangkan akumulasi per September 2020 mencapai 1,55%. Pertumbuhan mamin kuartal III- 2020 ditunjang oleh beberapa kategori pangan yang dibutuhkan konsumen, seperti susu, bumbu-bumbu, makanan beku, serta makanan instan, seperti sereal, pasta, dan mie (investor.id, 2020). Industri makanan dan minuman merupakan salah satu dari 9 sub sektor industri pengolahan nonmigas yang membukukan pertumbuhan pada 2021. Sedangkan, 8 sub industri lainnya dari 17 sektor mengalami kontraksi. Tumbuhnya PDB industri makanan dan minuman selaras dengan tumbuhnya pengeluaran konsumsi masyarakat untuk kebutuhan makanan dan minuman (selain restoran) sebesar 1,44% pada tahun lalu dibanding tahun sebelumnya.

Dari fenomena diatas dapat disimpulkan bahwa perkembangan harga saham di periode 2016-2021 pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Fluktuasi harga saham dapat menyebabkan berkurangnya kepercayaan investor untuk melakukan investasi atau menanamkan modal. Menurut Brigham & Houston (2011:26) terdapat banyak faktor yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi harga saham adalah kinerja keuangan dan pengambilan keputusan manajemen perusahaan. Kinerja keuangan dalam penelitian ini terkait dengan laba perusahaan, sedangkan pengambilan keputusan manajemen terkait dengan kebijakan perencanaan pajak yang dilakukan perusahaan.

Terkait dengan laba, perusahaan perlu membedakan antara laba akuntansi dan laba fiskal. Laba akuntansi adalah keuntungan bersih selama satu periode sebelum dikurangi beban pajak, sedangkan laba fiskal adalah keuntungan selama satu periode yang dihitung berdasarkan peraturan yang ditetapkan oleh otoritas pajak. Laba Akuntansi dan laba fiskal memiliki perbedaan yang cukup signifikan sehingga usaha perusahaan untuk meningkatkan

nilai perusahaan melalui pemaksimalan laba perlu memperhatikan hal - hal yang berkaitan dengan kedua laba tersebut, dua hal diantaranya adalah *tax planning* yang berkaitan dengan laba fiskal dan *accrual quality* yang berkaitan dengan laba akuntansi.

Hal pertama yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan adalah *tax planning* yang berkaitan dengan laba fiskal. *Tax planning* atau perencanaan pajak merujuk kepada proses merencanakan usaha dan transaksi Wajib Pajak agar hutang pajak berada pada jumlah yang minimal dengan tetap berada pada bingkai peraturan perpajakan (Suandy, 2011). Perusahaan melakukan perencanaan pajak dengan tujuan dapat memaksimalkan laba setelah pajak, yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap nilai perusahaan itu sendiri (Herawati & Ekawati, 2016).

Perencanaan pajak tanpa keluar dari ketentuan peraturan perpajakan bisa dilakukan oleh wajib pajak untuk menekan jumlah pajak terutang. Sebagai contoh, analisis yang dilakukan Pernanda & Arniati, SE., M.si., (2013) terhadap keuangan PT GL HI-Tech Indonesia untuk membuat metode perencanaan pajak yang dapat menghemat beban pajak perusahaan tersebut, hasil analisis menunjukkan perencanaan yang dapat diterapkan adalah sebagai berikut : (1) memaksimalkan penghasilan yang dikecualikan dengan melakukan penundaan pendapatan, (2) memaksimalkan biaya material servis dengan mempercepat pengakuan pengeluaran, (3) membuat daftar nominatif untuk biaya *entertainment*, (4) memaksimalkan biaya penyusutan dan biaya perbaikan kendaraan dengan pemakaian kendaraan 100% untuk operasional perusahaan, (5) pemilihan metode penyusutan dengan menggunakan metode saldo menurun, (6) serta pembelian aset perusahaan menggunakan sewa guna usaha. Analisis perencanaan pajak yang dibuat (Pernanda & Arniati, SE., M.si., 2013) dapat menghemat pembayaran PPh badan PT GL HI - TECH Indonesia sebesar Rp 3.157.563. Perencanaan pajak pada PT GL HI - TECH Indonesia menunjukkan perencanaan pajak yang tetap berada pada koridor peraturan perpajakan. Setiap perusahaan bisa saja memiliki skema perencanaan pajak yang berbeda - beda dengan hasil netto penghematan yang berbeda pula, sehingga dalam praktiknya perencanaan pajak memerlukan analisis yang cermat serta perlu memperhatikan risiko dan biaya yang ditimbulkan.

Perencanaan pajak (*tax planning*) dapat dilihat dari dua perspektif yang berbeda. Pertama, berdasarkan perspektif tradisional yang menyatakan bahwa aktivitas perencanaan pajak dilakukan untuk mentransfer kesejahteraan dari negara kepada pemegang saham (Desai & Dharmapala, 2006). Kedua, dari perspektif teori agensi yang menyatakan bahwa aktivitas perencanaan pajak membuka kesempatan bagi pihak manajerial untuk bertindak

oportunisme dengan memanipulasi laba atau menempatkan sumber daya yang tidak sesuai serta kurang transparan dalam menjalankan operasional perusahaan (Desai & Dharmapala, 2006; Friese et al., 2008; Minnick & Noga, 2010). Berdasarkan dua perspektif perencanaan pajak, kita bisa melihat bahwa perencanaan pajak dapat berpengaruh positif dan negatif terhadap nilai perusahaan, berpengaruh positif ketika perencanaan pajak bertujuan mensejahterakan pemegang saham dengan tetap berada pada koridor peraturan perpajakan, dan berpengaruh negatif ketika perencanaan pajak dilakukan melalui tindakan menyimpang oleh manajerial.

Menguji pengaruh perencanaan pajak (*tax planning*) terhadap nilai perusahaan pernah dilakukan dalam penelitian Hanlon & Slemford (2009), Lestari (2014), Rusli (2016), dan Yuliem (2018), keempat penelitian tersebut menunjukkan hasil yang berbeda beda. Hanlon & Slemrod (2009), menyatakan bahwa pasar bereaksi negatif terhadap tindakan *tax avoidance*. Perusahaan dengan pengungkapan pajak lebih luas mendapatkan reaksi yang lebih baik, dan apabila perusahaan tersebut didukung dengan adanya tata kelola perusahaan yang baik maka reaksi pasar pun akan menjadi lebih positif. Hasil penelitian lainnya yang menunjukkan pengaruh positif perencanaan pajak (*tax planning*) terhadap nilai perusahaan adalah penelitian Lestari (2014), penelitian tersebut menunjukkan bahwa perencanaan pajak yang dilakukan oleh manajemen, mempunyai hubungan positif pada dampak kenaikan nilai perusahaan yang diukur dengan Tobin's Q, sejalan dengan perspektif tradisional. Berbeda dengan dua penelitian sebelumnya, hasil penelitian Rusli (2016) menunjukkan bahwa perencanaan pajak dengan tarif pajak efektif tidak signifikan mempengaruhi nilai perusahaan dan kualitas audit sebagai variabel moderasi melemahkan hubungan antara tarif pajak efektif terhadap nilai perusahaan yang diukur dengan rasio Tobins'Q. Hasil yang berbeda kembali ditunjukkan oleh penelitian Yuliem (2018) yang menunjukkan tidak adanya pengaruh perencanaan pajak (*tax planning*) terhadap nilai perusahaan yang diukur dengan rasio Tobins'Q, sehingga tinggi rendahnya nilai suatu perusahaan tidak dipengaruhi oleh aktivitas perencanaan pajak (*tax planning*).

Selain *tax planning*, hal berikutnya yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan adalah kualitas laba (*Accrual Quality*) yang berkaitan dengan laba akuntansi. Menurut Li (2014) dalam Machdar, Manurung, & Murwaningsari (2017:309), kualitas laba merupakan salah satu faktor penting untuk mengetahui nilai suatu perusahaan. Perusahaan yang memiliki kualitas laba yang baik dapat memperkirakan karakteristik proses laba yang

relevan untuk pengambilan keputusan (Dechow & Dichev, 2009:36). Siallagan (2009) juga menyebutkan bahwa informasi laba yang berkualitas dapat mendukung keputusan investasi dan tujuan kontraktual, sehingga informasi laba yang tidak berkualitas akan menyesatkan para investor dalam memberikan keputusan investasi.

Laba yang berkualitas dapat diketahui dengan cara melakukan pengukuran yang benar - benar mempunyai kekuatan prediktif terhadap *future movements* dalam harga saham (Siallagan, 2009). Ukuran yang digunakan untuk mengukur kualitas laba adalah *accruals* (akrual), akrual adalah selisih antara laba akuntansi perusahaan dengan arus kas yang mendasarinya, akrual yang positif mengindikasikan laba (*earnings*) yang lebih tinggi dari pada aliran kas yang dihasilkan. Laba yang disusun secara akrual sebenarnya dapat lebih menunjukkan implikasi ekonomi dari transaksi dan kejadian yang ada akan tetapi, dalam penyusunannya, laba pada akuntansi berbasis akrual tidak terlepas dari estimasi, asumsi, dan pilihan kebijakan akuntansi yang ditentukan oleh pertimbangan manajemen sehingga mengandung subjektivitas yang tinggi.

Keleluasan yang dimiliki manajemen dalam pemilihan akrual dapat menyebabkan distorsi pada kegunaan dan kualitas dari laba. Pihak manajemen perusahaan dalam penentuan akrualnya bisa saja melakukan kesalahan (*error*) perhitungan dan pemilihan estimasi, asumsi, dan kebijakan akuntansi karena memiliki keterbatasan tertentu. Fleksibilitas yang dimiliki manajemen ini juga ditakutkan secara sengaja dimanfaatkan oleh manajemen untuk melakukan manipulasi terhadap laba (*earnings management*) karena adanya motif dan insentif tertentu, sehingga akan berpengaruh terhadap kualitas laba yang tentunya juga mempengaruhi nilai suatu perusahaan (Siallagan, 2009)

Menguji pengaruh kualitas laba terhadap nilai perusahaan pernah dilakukan dalam penelitian Siallagan & Machfoedz (2006), Rachmawati & Triatmoko (2007) Andri dan hanung (2007) serta Kin Lo (2008). Ketiga penelitian tersebut menunjukkan hasil yang berbeda. Siallagan & Machfoedz (2006) menemukan bahwa kualitas laba secara positif berpengaruh terhadap nilai perusahaan, namun kualitas laba bukanlah variabel *intervening* pada hubungan antara mekanisme *corporate governance* dengan nilai perusahaan. Hasil penelitian tersebut berbeda dengan Rachmawati & Triatmoko (2007) yang membuktikan melalui hasil penelitiannya bahwa kualitas laba (*discretionary accrual*) tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. (Lo, 2008) meneliti hubungan *earning management* dengan *earning quality*, hasilnya membuktikan bahwa *earning management* memiliki

hubungan dengan *earning quality*. *Earning management* yang tinggi memiliki kualitas laba yang rendah, namun bukan berarti tidak adanya *earning management* menunjukkan tingginya kualitas laba karena banyak faktor lain yang mempengaruhi tingginya kualitas angka-angka akuntansi atau kualitas laba.

Penelitian terdahulu yang menguji pengaruh manajemen laba (*Accrual quality*) dan perencanaan pajak (*tax planning*) terhadap nilai perusahaan pernah dilakukan oleh Yorke et al dan Lestari & Ningrum (2018). Yorke et al (2016) menguji pengaruh manajemen laba dan penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan, hasilnya menunjukkan bahwa meskipun penghindaran pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan, tetapi pengaruh tersebut tidak dapat mengimbangi dampak negatif dari manajemen laba terhadap nilai perusahaan, sehingga manajemen laba dan penghindaran pajak menghasilkan efek negatif terhadap nilai perusahaan. Berbeda dengan Yorke et al (2016), penelitian Lestari & Ningrum (2018) mengenai pengaruh manajemen laba dan *tax avoidance* terhadap nilai Perusahaan dengan kualitas audit sebagai variabel Moderasi pada periode 2012-2015 menghasilkan kesimpulan bahwa *tax avoidance* berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, dan manajemen laba tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Meningkatnya praktik *tax avoidance* pada perusahaan menyebabkan nilai perusahaan akan mengalami penurunan.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian terdahulu yang dijabarkan sebelumnya dengan memfokuskan penelitian terhadap variabel Independen berupa *tax planning* dengan praktik *tax avoidance* dan *Accrual Quality* yang merupakan proksi dari *earnings management* serta pengaruh keduanya terhadap nilai perusahaan. Urgensi dilakukannya penelitian ini adalah pertama, adanya sifat oportunistik manajemen dalam pelaporan keuangan sehingga bisa berpengaruh terhadap nilai perusahaan, selain itu kegiatan perencanaan pajak juga bisa dilakukan melalui tindakan menyimpang manajemen dan beresiko untuk keluar dari koridor peraturan perpajakan. Kedua, kualitas laba (*accrual quality*) dan perencanaan pajak (*tax planning*) berkaitan dengan strategi perusahaan dalam mengubah jumlah kewajiban perusahaan terhadap pemerintah yaitu berupa *tax*, dan terhadap *shareholders* berupa laba perusahaan. Selain itu alasan penulis memilih variabel-variabel tersebut adalah berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya menunjukkan hasil yang kurang konsisten dari setiap variabel tersebut.

Adanya praktik *tax planning* yang dilakukan oleh wajib pajak menyebabkan kerugian negara sebab penerimaan negara dari pajak berkurang. Berita *online*

nasional.kontan.co.id dengan penulis Santoso & Hidayat (2020), menyebutkan bahwa dalam laporan *Tax Justice Network* yang berjudul *The State of Tax Justice 2020: Tax Justice in the time of Covid-19*, Indonesia diperkirakan merugi hingga US\$ 4,86 miliar per tahun akibat adanya penghindaran pajak. Angka tersebut setara dengan Rp 68,7 triliun jika menggunakan kurs rupiah pada penutupan di pasar spot Senin (22/11) sebesar Rp 14.149 per dollar Amerika Serikat (AS). Dari angka tersebut, sebanyak US\$ 4,78 miliar atau senilai Rp 67,6 triliun di antaranya bersumber dari penghindaran pajak yang dilakukan korporasi di Indonesia. Padahal, menurut *Tax Justice Network*, dalam situasi pandemi *Covid-19* jumlah penghindaran pajak senilai Rp 68,7 triliun tersebut setara dengan 1,09 juta gaji tenaga medis. Di sisi lain, angka tersebut juga lebih besar dari program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) 2020 yang bernilai Rp 65,97 triliun atau anggaran pembiayaan korporasi yang bernilai Rp 62,22 triliun. Terjadinya penghindaran pajak yang dilakukan oleh korporasi ini tidak lepas dari kebijakan manajemen. Disebutkan dalam laporan *Tax Justice Network*, praktik penghindaran pajak tersebut dilakukan perusahaan multinasional dengan mengalihkan labanya ke negara yang rendah pajaknya, sehingga korporasi tidak melaporkan berapa banyak keuntungan yang sebenarnya dihasilkan di negara tempat berbisnis yang pada akhirnya membayar pajak lebih sedikit dari yang seharusnya.

Penerimaan pajak dari perusahaan sektor manufaktur tahun 2019 mengalami penurunan tumbuh negatif. Diberitakan dalam nasional.kontan.co.id dengan penulis Yuniartha & Hidayat (2019), Kementerian Keuangan mencatat penerimaan pajak sepanjang 2019 tumbuh 8,82% dari Rp 79 triliun menjadi Rp 86 triliun. Akan tetapi penerimaan dari sektor industri pengolahan / manufaktur justru tumbuh negatif sebesar 16,2% menjadi senilai Rp 16,77 triliun, padahal sektor manufaktur memiliki kontribusi sebesar 20,8% terhadap penerimaan pajak. Alasan tumbuh negatif ini, menurut Direktur Penyuluhan, Pelayanan, dan Humas Direktorat Jenderal Pajak (DJP) Hestu Yoga Saksama disebabkan oleh industri manufaktur menjadi industri utama yang mengajukan restitusi PPN.

Bursa Efek Indonesia (BEI) mengelompokkan perusahaan manufaktur dalam sektor dan sub sektor. Sektor di perusahaan manufaktur ada tiga, yang salah satunya adalah sektor industri barang konsumsi. Dalam sektor ini, terdapat lima sektor yang diantaranya adalah sub sektor industri makanan dan minuman. Industri makanan dan minuman (*food and beverage*) tidak lepas dari kehidupan sehari-hari karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan dasar / primer, sehingga perusahaan makanan dan minuman dianggap tidak akan

terpengaruh oleh kondisi ekonomi apapun dan bias bertahan dalam krisis global, termasuk saat pandemi covid-19. Namun, tulisan Santia (2020) dalam liputan6.com, menyebutkan bahwa dari observasi yang dilakukan di 17 kota besar di Indonesia, 13 kota mengalami penurunan pendapatan harian yang signifikan akibat Covid-19. Hal ini menunjukkan adanya dampak negatif yang dialami industri makanan dan minuman di masa krisis global. Di sisi lain, laman *website* agro.kemenperin.go.id (2020) memberitakan bahwa industri makanan dan minuman menjadi salah satu kelompok industri yang diandalkan selama pandemi virus corona. Oleh sebab itu, perlu adanya pemberian bantuan dan stimulus tambahan oleh negara agar operasional perusahaan tidak berat saat pandemi covid-19. Bantuan dan stimulus dari negara ini tentu bersumber dari dana negara, yang salah satu sumbernya berasal dari penerimaan pajak yang pada hakikatnya masih belum optimal karena adanya penghindaran pajak yang dilakukan wajib pajak terutama wajib pajak korporasi.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh *Tax Planning* dan *Accrual Quality* Terhadap Nilai Perusahaan**”. Penelitian dilakukan terhadap perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang bergerak pada sektor manufaktur dengan memfokuskan pada perusahaan yang bergerak di industri makanan dan minuman dari tahun 2018 – 2021.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengaruh *Tax Planning* terhadap nilai perusahaan ?
2. Bagaimana pengaruh *Accrual Quality* terhadap nilai perusahaan?
3. Bagaimana pengaruh *Tax Planning* dan *Accrual Quality* terhadap nilai perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Pengaruh *Tax Planning* terhadap nilai perusahaan
2. Pengaruh *Accrual Quality* terhadap nilai perusahaan
3. Pengaruh *Tax Planning* dan *Accrual Quality* secara simultan terhadap nilai perusahaan

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Memberikan bukti yang empiris melalui serangkaian analisis penelitian mengenai pengaruh *Tax Planning* dan *Accrual Quality* terhadap Nilai Perusahaan, diharapkan dapat menjadi salah satu kontribusi penulis dalam perkembangan ilmu pengetahuan, serta sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menyusun strategi *tax planning* dan menjaga *accrual quality* perusahaannya agar memiliki biaya pajak yang minimum dan kinerja keuangan yang bagus sehingga keberlangsungan usaha / *going concern* dapat terjamin dan meningkatkan nilai perusahaan.

2. Bagi Stakeholders

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu *stakeholder* untuk lebih memahami bagaimana strategi-strategi yang dilakukan manajemen perusahaan untuk menghasilkan kinerja keuangan dan laba yang optimal, sehingga dengan sumber daya yang dimiliki keuntungan bagi perusahaan dan *stakeholder* dapat tercapai secara optimal.

3. Bagi Otoritas Pajak

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan otoritas pajak dalam menetapkan aturan perpajakan dan membantu dalam memperbaiki *loopholes* yang menjadi peluang terjadinya penghindaran pajak. Selain itu, diharapkan dapat bermanfaat bagi otoritas pajak dalam menyusun strategi terkait efektivitas pemungutan pajak terutama dari Wajib Pajak Badan Usaha sehingga dapat meminimalisasi tingkat *Tax Gap* / ketimpangan antara potensi penerimaan pajak dengan realisasi penerimaan pajak.