

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan menjelaskan hubungan antara pemilik perusahaan (*principal*) dan manajemen (*agent*), dimana pemilik penyerahan wewenang pengelolaan perusahaan kepada manajer untuk dijalankan demi mencapai tujuan perusahaan. Dalam hubungan ini, sering terjadi perbedaan kepentingan antara kedua belah pihak, terutama karena adanya ketidakseimbangan informasi atau *asymmetric information*. ketidakseimbangan ini dapat menimbulkan konflik keagenan, di mana manajer tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan pemilik. Oleh karena itu, dibutuhkan mekanisme pengawasan dan pemberian insentif untuk menyelaraskan tujuan kedua pihak (Brigham & Houston, 2011; Scott, 2015).

Menurut Uzaimi (2017), konflik keagenan terjadi ketika manajemen cenderung mengejar kepentingan pribadi, seperti memperoleh bonus atau kompensasi, dibandingkan memaksimalkan nilai perusahaan jangka panjang. Salah satu bentuk perilaku oportunistik manajemen adalah melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*) sebagai strategi untuk menekan beban fiskal dan meningkatkan laba bersih. Laba yang lebih tinggi ini berpotensi meningkatkan kompensasi dan citra kinerja manajemen di mata pemegang saham.

Hanlon dan Heitzman (2010) menyatakan bahwa *tax avoidance* sering kali menjadi cerminan dari perbedaan tujuan antara *principal* dan *agent*. *Agent* mungkin akan mengambil risiko agresif dalam penghindaran pajak untuk memaksimalkan insentif mereka, meskipun strategi tersebut dapat merugikan perusahaan dalam jangka panjang, baik dari sisi reputasi, potensi sanksi, maupun pengawasan pajak yang lebih ketat di masa depan.

Menurut Richardson et al. (2008), aset tetap yang tinggi memberikan fleksibilitas dalam laporan keuangan yang dapat dimanfaatkan manajemen untuk tujuan oportunistik, termasuk dalam strategi penghindaran pajak. Hal ini menunjukkan bahwa *capital intensity* dapat memperbesar peluang manajemen melakukan *tax avoidance* sebagai bentuk konflik kepentingan antara *principal* dan *agent*.

Sementara itu, profitabilitas juga memainkan peran penting. Perusahaan yang lebih *profitable* cenderung memiliki beban pajak yang lebih tinggi, sehingga manajemen memiliki insentif yang lebih besar untuk mencari celah penghindaran pajak demi mempertahankan atau meningkatkan laba bersih. Ini sejalan dengan pandangan Rego (2003), yang menyatakan bahwa perusahaan dengan profitabilitas tinggi memiliki dorongan lebih besar untuk melakukan *tax avoidance* sebagai cara untuk mengurangi beban fiskal dan meningkatkan nilai perusahaan dari perspektif pasar.

Dengan demikian, teori keagenan memberikan kerangka kerja yang kuat untuk memahami bahwa penghindaran pajak bukan semata persoalan teknis perpajakan, tetapi juga merupakan konsekuensi dari konflik kepentingan antara pemilik dan manajemen. Oleh karena itu, variabel seperti strategi bisnis, *capital intensity*, dan profitabilitas dapat dikaitkan dengan tingkat penghindaran pajak sebagai bentuk keputusan manajerial yang dipengaruhi oleh dorongan oportunistik *agent* dalam kerangka konflik keagenan.

2.1.2 Tax Avoidance

Tax Avoidance atau Penghindaran pajak merupakan suatu skema penghindaran pajak yang bertujuan untuk mengurangi beban pajak dengan memanfaatkan celah peraturan perpajakan di suatu negara. Penghindaran pajak sah karena tidak melanggar ketentuan perpajakan (Wijaya dan Rahayu 2021). Penghindaran pajak merupakan upaya yang dilakukan wajib pajak dengan tujuan untuk mengurangi pajak yang terutang. Meskipun hal ini tidak melanggar undang-undang (surat undang-undang), namun bertentangan dengan tujuan peraturan perpajakan (spirit undang-undang).

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Penghindaran pajak merupakan upaya untuk mengurangi, menghindari, dan meringankan beban pajak dengan cara yang diperbolehkan oleh undang-undang perpajakan.

Dalam hal ini penghindaran pajak diukur dengan menggunakan *Effective Tax Rate (ETR)* yaitu uang yang dikeluarkan untuk biaya atau beban pajak dibagi dengan laba sebelum pajak, dimana semakin rendah nilai ETR maka semakin tinggi tingkat penghindaran pajak. Selain itu, yang mendukung penghindaran pajak antara lain adalah istilah *Tax haven*. Surga pajak adalah wilayah dimana tarif pajak yang berlaku rendah dan peraturan perpajakan lainnya menguntungkan investor. *Tax havens* adalah negara yang sengaja menetapkan tarif pajak lebih rendah atau bahkan tidak mengenakan pajak sama sekali. Negara-negara yang dilindungi pajak menerapkan tarif pajak yang lebih rendah atau tidak sama sekali, kurang transparan terhadap peraturan perpajakan dan keuangan, serta memiliki praktik hukum dan informasi yang membuat pertukaran informasi menjadi tidak efektif. Perusahaan yang berada di negara yang dilindungi pajak berperan dalam mengendalikan fungsi bisnis, asuransi, perbendaharaan, dan layanan kelompok perusahaan tersebut.

Menurut Hoque et al. (2011) dalam Putri dan Efendi (2023), terdapat beberapa strategi yang digunakan perusahaan dalam upaya menghindari pajak, antara lain: (1) Mengalihkan pendapatan dari kegiatan operasional ke pendapatan modal agar laba bersih dan kewajiban pajak berkurang; (2) Mengklasifikasikan pengeluaran modal sebagai biaya operasional yang langsung dibebankan pada laba, sehingga dapat menurunkan jumlah pajak yang harus dibayar; (3) Menggunakan pengeluaran pribadi sebagai biaya operasional perusahaan guna mengurangi laba kena pajak; (4) Menghitung penyusutan secara berlebihan untuk menekan laba kena pajak; dan (5) Melaporkan pembuangan bahan baku yang berlebihan dalam sektor manufaktur sebagai strategi pengurangan laba kena pajak.

Secara umum, praktik penghindaran pajak atau *tax avoidance* dianggap legal karena tidak melanggar aturan perpajakan. Namun demikian, tindakan ini berpotensi mengurangi pendapatan negara (Kurniawati & Kholis, 2020). Menurut James Kessler, penghindaran pajak diklasifikasikan ke dalam dua kategori utama:

1. Penghindaran pajak yang diperbolehkan (*Acceptable tax avoidance*), yaitu penghindaran yang dilakukan dengan niat baik, tidak bertujuan untuk menghindari pajak, dan tidak melibatkan rekayasa transaksi.
2. Penghindaran pajak yang tidak diperbolehkan (*Unacceptable tax avoidance*), yaitu yang dilakukan dengan tujuan menghindari pajak, disertai niat yang tidak baik, serta melibatkan transaksi yang tidak nyata atau palsu.

Dalam upaya mengatasi praktik penghindaran pajak, terdapat dua jenis instrumen yang dapat digunakan, yaitu *Specific Anti-Avoidance Rule (SAAR)* dan *General Anti-Avoidance Rule (GAAR)*. SAAR dirancang untuk menanggulangi skema penghindaran pajak yang spesifik dan telah dikenali sebelumnya, sementara GAAR berfungsi sebagai pendekatan yang lebih luas untuk mengantisipasi berbagai strategi penghindaran pajak yang tidak tercakup dalam ketentuan SAAR (Chandrasari, 2023).

2.1.3 Pengukuran *Tax Avoidance*

Penghindaran pajak merupakan aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayar dengan cara memanfaatkan celah-celah dalam peraturan perpajakan yang bersifat legal (tidak melanggar hukum secara eksplisit). Untuk mengukur sejauh mana praktik penghindaran pajak dilakukan oleh suatu entitas, para peneliti mengembangkan berbagai indikator berbasis laporan keuangan maupun pengungkapan perpajakan perusahaan (Hanlon & Heitzman, 2010).

Berikut adalah dua belas (12) ukuran yang umum digunakan dalam literatur penelitian untuk mendeteksi dan mengukur tingkat penghindaran pajak:

1. *Effective Tax Rate (ETR)*

ETR merupakan ukuran yang paling dasar dan paling sering digunakan dalam

penelitian untuk mengukur penghindaran pajak. ETR dihitung dari pembagian antara beban pajak penghasilan dengan laba sebelum pajak. Semakin rendah nilai ETR, semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan penghindaran pajak (Dyreng, Hanlon, & Maydew, 2008).

$$\text{Effective Tax Rate (ETR)} = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Ukuran ini banyak digunakan karena datanya tersedia secara langsung dalam laporan keuangan. Namun, ETR memiliki keterbatasan karena tidak membedakan antara beban pajak kini dan tangguhan, serta tidak mencerminkan kas yang benar-benar dibayar (Hanlon & Heitzman, 2010).

2. *Cash Effective Tax Rate (CETR)*

Cash Effective Tax Rate (CETR) merupakan salah satu ukuran yang digunakan untuk mengidentifikasi tingkat *tax avoidance* oleh perusahaan. CETR dihitung dengan membagi pajak yang dibayar secara kas dengan laba sebelum pajak. Semakin rendah nilai CETR, semakin tinggi tingkat penghindaran pajak, dan sebaliknya.

Menurut Kirana & Mahaputra (2023), CETR merepresentasikan strategi perusahaan dalam mengelola kewajiban pajaknya melalui pendekatan kas yang dibayarkan. Jika nilai CETR rendah, hal tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan membayar pajak lebih sedikit dibandingkan laba yang diperolehnya sebelum pajak, sehingga menunjukkan adanya indikasi penghindaran pajak. Sebaliknya, nilai CETR yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan membayar pajak dalam jumlah besar secara proporsional terhadap labanya, yang berarti potensi penghindaran pajaknya rendah.

$$CETR = \frac{\text{cash tax paid}}{\text{pre-tax income}}$$

1. GAAP ETR

GAAP Effective Tax Rate (GAAP ETR) merupakan rasio antara total beban pajak menurut laporan keuangan (berbasis akrual) dengan laba sebelum pajak menurut standar akuntansi umum (GAAP). GAAP ETR sering digunakan untuk mengukur kewajaran beban pajak perusahaan, namun dinilai memiliki keterbatasan dalam mencerminkan kinerja aktual karena mencakup item diskresioner dan *nonrecurring*.

Beardsley et al. (2020) menjelaskan bahwa meskipun GAAP ETR mengandung informasi terkait profitabilitas masa depan, kompleksitas dalam pelaporan pajak membuat investor kesulitan dalam menilai posisi pajak perusahaan secara akurat. Oleh karena itu, perbandingan dengan metrik alternatif seperti street ETR sering dilakukan.

1. *Long-Run* ETR

Long-Run Effective Tax Rate (ETR) merupakan ukuran penghindaran pajak yang dihitung dengan membandingkan total pajak kas yang dibayar terhadap laba sebelum pajak selama periode panjang, misalnya sepuluh tahun. Menurut Dyreng, Hanlon, dan Maydew (2008), pengukuran ini menggambarkan kemampuan perusahaan untuk secara konsisten membayar pajak lebih rendah dibandingkan laba akuntansi yang dilaporkan dalam jangka panjang.

Peneliti menyebut ukuran ini sebagai CASH ETR₁₀, yaitu total pajak kas dibayar selama 10 tahun dibagi total laba sebelum pajak (tanpa item khusus) dalam periode yang sama. Ukuran ini dianggap lebih mencerminkan perilaku penghindaran pajak jangka panjang dibanding ukuran tahunan seperti GAAP ETR atau CETR tahunan yang rentan fluktuasi.

2. *Book-Tax Difference* (BTD)

Book-Tax Difference (BTD) adalah selisih antara laba sebelum pajak menurut akuntansi (book income) dengan estimasi penghasilan kena pajak perusahaan.

Guenther (2014) menyatakan bahwa ketika BTD dibagi dengan laba sebelum pajak

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025
PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

(pretax income), hasilnya secara statistik setara dengan *effective tax rate* (ETR), selama komponen pajaknya sama. Namun, jika BTD dibagi dengan total aset, maka ukuran tersebut menjadi setara dengan ETR yang dikalikan dengan *pretax return on assets* (ROA), yang dapat menimbulkan kesalahan pengukuran (measurement error), kecuali jika perbedaan ROA memang merupakan bagian dari desain penelitian. Oleh karena itu, jika ETR adalah ukuran teoretis yang tepat, maka penggunaan BTD tidak memberikan informasi tambahan yang independen dibandingkan ETR itu sendiri (Guenther, 2014).

3. *Permanent Book-Tax Difference*

Permanent Book-Tax Difference (BTD) adalah selisih antara laba akuntansi dan penghasilan kena pajak yang bersifat tidak akan berbalik (*non-reversing*) di masa depan. Perbedaan ini umumnya disebabkan oleh item seperti pengeluaran non-deductible atau penghasilan yang dikecualikan pajak. Menurut Lee, Dobiyanski, dan Minton (2015), *permanent BTD* sering digunakan sebagai indikator *agresivitas tax avoidance* karena perusahaan dapat memanfaatkan perbedaan ini untuk menurunkan beban pajak tanpa memengaruhi laba yang dilaporkan kepada investor. Mereka menyebutkan bahwa “*Permanent book-tax differences are those that are never expected to reverse and are often viewed as a proxy for aggressive tax avoidance strategies*” (Lee et al., 2015, p. 26). Untuk mengukur penghindaran pajak yang bersifat diskresioner, salah satu proksi yang digunakan adalah DTAX, yaitu residual dari regresi permanen BTD terhadap komponen-komponen nondiskresioner.

4. *Temporary Book-Tax Difference (Temporary BTB)*

Temporary Book-Tax Difference (Temporary BTB) merupakan selisih antara laba akuntansi dan laba kena pajak yang bersifat sementara, yaitu perbedaan yang terjadi karena perbedaan waktu pengakuan pendapatan atau beban antara ketentuan akuntansi dan perpajakan (Hanlon, 2005). Perbedaan ini akan dibalik atau disesuaikan kembali pada periode berikutnya, sehingga dampaknya terhadap beban pajak bersifat temporer.

Temporary BTD biasanya mencerminkan adanya pajak tangguhan karena selisih tersebut akan memengaruhi penghitungan pajak di masa depan (Hanlon & Heitzman, 2010). Contoh umum dari *Temporary BTD* meliputi perbedaan metode penyusutan aset tetap, cadangan piutang ragu-ragu, penyisihan imbalan kerja, atau pengakuan pendapatan diterima di muka (Desai & Dharmapala, 2006). Selisih tersebut diakui dalam laporan keuangan akuntansi pada periode tertentu, tetapi diakui secara fiskal pada periode yang berbeda. *Temporary BTD* dapat menjadi indikasi adanya perencanaan pajak (*tax planning*), tetapi tidak selalu menunjukkan penghindaran pajak secara agresif.

5. *Discretionary Permanent Book-Tax Difference (Discretionary Permanent BTD)*

Merupakan bagian dari perbedaan permanen antara laba akuntansi dan laba fiskal yang disebabkan oleh kebijakan manajerial atau keputusan diskresioner perusahaan, dengan tujuan untuk mengurangi beban pajak tanpa mengurangi laba akuntansi (Frank, Lynch, & Rego, 2009). Berbeda dengan *permanent BTD* secara umum yang bisa terjadi karena ketentuan eksternal (seperti denda atau donasi), *discretionary permanent BTD* lebih bersifat strategis karena manajemen secara sadar memilih perlakuan akuntansi tertentu yang mengakibatkan selisih tetap antara pelaporan laba komersial dan laba fiskal. Misalnya, perusahaan bisa meningkatkan biaya yang tidak dapat dikurangkan secara fiskal, seperti kompensasi eksekutif berbasis saham atau hibah dalam jumlah besar, agar laba fiskal lebih kecil, tanpa harus menurunkan laba akuntansi.

Selisih ini tidak akan dibalik di masa depan, sehingga bersifat permanen. Karena muncul dari keputusan internal, *discretionary permanent BTD* dianggap sebagai indikator yang lebih sensitif terhadap aktivitas penghindaran pajak yang disengaja (Wilson, 2009). Dalam beberapa penelitian, pengukuran *Discretionary Permanent BTD* dilakukan dengan memisahkan komponen permanen berdasarkan klasifikasi beban dan pendapatan yang timbul dari kebijakan manajemen dan bukan dari faktor regulasi.

6. *Tax Shelter Score*

Tax Shelter Score adalah ukuran probabilistik yang dikembangkan untuk memprediksi kemungkinan sebuah perusahaan melakukan *tax shelter*, yaitu bentuk paling ekstrem dari *tax avoidance*. Skor ini dikembangkan melalui model logistik berdasarkan data internal IRS dan variabel-variabel keuangan publik. Menurut Lisowsky (2010), *Tax Shelter Score* merepresentasikan estimasi probabilitas bahwa suatu perusahaan terlibat dalam transaksi *tax shelter*, dan merupakan alat untuk mengidentifikasi perilaku penghindaran pajak yang sangat agresif.

Model ini menunjukkan bahwa kemungkinan perusahaan menggunakan *tax shelter* meningkat jika perusahaan memiliki: anak perusahaan di *tax haven*, pendapatan luar negeri, perbedaan pelaporan laba dan pajak (*book-tax differences*), kerugian litigasi, auditor dari *Big 5*, profitabilitas tinggi, dan ukuran perusahaan besar. Sebaliknya, *leverage* yang tinggi berkorelasi negatif terhadap penggunaan *tax shelter*. Skor ini terbukti memiliki daya diskriminasi yang tinggi, dengan nilai *Area Under the ROC Curve* sebesar 0,88, yang berarti ada 88% kemungkinan skor tersebut lebih tinggi pada perusahaan yang benar-benar menggunakan *tax shelter* dibandingkan yang tidak.

7. *Unrecognized Tax Benefits (UTB)*

Unrecognised Tax Benefit (UTB) merupakan cadangan yang dicatat perusahaan untuk posisi pajak yang tidak pasti, yaitu ketika terdapat kemungkinan bahwa klaim pajak yang dilakukan akan ditolak oleh otoritas pajak. UTB mulai diwajibkan dicatat berdasarkan standar akuntansi FIN 48 atau ASC 740-10 sejak tahun 2007, yang mewajibkan manajemen menilai apakah posisi pajak layak dipertahankan berdasarkan prinsip *more likely than not*.

Menurut Lee (2023), UTB digunakan sebagai ukuran risiko pajak yang mencerminkan potensi arus kas keluar di masa depan akibat kewajiban pajak yang belum pasti. Semakin besar saldo UTB, semakin tinggi ketidakpastian yang dihadapi perusahaan, sehingga dapat meningkatkan persepsi risiko dari kreditur dan berdampak

pada biaya utang. Namun, Lee juga menekankan bahwa pengungkapan UTB sangat dipengaruhi oleh kebijakan pelaporan manajerial. Oleh karena itu, ia mengembangkan ukuran UTB *comovement*, yaitu tingkat kesamaan pengungkapan UTB antara perusahaan- perusahaan dalam industri yang sama. Semakin tinggi nilai *comovement*, maka pengungkapan UTB dianggap semakin informatif dan dapat mengurangi premi risiko yang dibebankan oleh pemberi pinjaman terhadap perusahaan (Lee, 2023).

8. GAAP *Effective Tax Planning*

Effective tax planning menurut paradigma Scholes-Wolfson bukan sekadar meminimalkan pajak, tetapi mengintegrasikan semua jenis pajak, semua pihak terkait, dan seluruh biaya (baik pajak maupun non-pajak) dalam pengambilan keputusan bisnis dengan tujuan akhir yaitu memaksimalkan pengembalian setelah pajak (*after-tax return*). Pendekatan ini menekankan bahwa pengurangan pajak tidak selalu mengarah pada peningkatan laba bersih, karena strategi minimisasi pajak bisa saja menimbulkan biaya tambahan seperti ketidakpastian kas, risiko audit, dan reputasi (Scholes & Wolfson, 1992; Schwab et al., 2021).

Dalam jurnal ini, Schwab, Stomberg, dan Williams (2021) mengembangkan ukuran kuantitatif dari *effective tax planning* menggunakan pendekatan Data Envelopment Analysis (DEA). Metode DEA mengukur efisiensi perusahaan dalam mengonversi input-input strategis seperti R&D, PP&E, utang, aset tak berwujud, persediaan, dan operasi di *tax haven* menjadi output berupa *after-tax return*. Dengan membandingkan efisiensi antar perusahaan dalam satu industri pada periode yang sama, ukuran ini menunjukkan sejauh mana perusahaan memanfaatkan peluang perencanaan pajak yang tersedia.

Para peneliti juga menekankan bahwa ukuran ini berbeda secara substansial dari ukuran tradisional seperti cash ETR. Misalnya, perusahaan bisa memiliki ETR tinggi tetapi tetap efisien secara pajak jika pengeluaran pajaknya menghasilkan return yang tinggi. Ukuran ini juga mampu mengidentifikasi kanal utama strategi pajak seperti

pemanfaatan R&D, *leverage*, atau penggunaan *tax haven*, tergantung pada jenis dan strategi perusahaan.

9. *Adjusted ETR*

Teori *adjusted effective tax rate* (ETR) dikaji dalam konteks strategi pengungkapan sukarela perusahaan terhadap informasi perpajakan. Flagmeier, Müller, dan Sureth-Sloane (2023) menjelaskan bahwa pengungkapan ETR bukan hanya bersifat kepatuhan terhadap standar akuntansi, tetapi juga merupakan keputusan strategis yang dipengaruhi oleh kondisi ETR itu sendiri. Melalui pendekatan teori pengungkapan berbasis *game theory* dari Wagenhofer (1990), dijelaskan bahwa perusahaan menghadapi trade-off dalam mengungkapkan ETR, khususnya ketika ETR berada pada tingkat yang rendah atau mengalami penurunan. Di satu sisi, ETR rendah dipandang positif oleh pemegang saham karena mencerminkan efisiensi pajak dan potensi arus kas setelah pajak yang lebih tinggi. Namun, di sisi lain, pengungkapan ETR yang terlalu rendah dapat memicu perhatian negatif dari otoritas pajak, media, maupun publik yang peduli terhadap tanggung jawab sosial perusahaan, sehingga menimbulkan biaya reputasi atau risiko audit pajak. Oleh karena itu, perusahaan cenderung menyesuaikan visibilitas pengungkapan ETR dengan kondisi tertentu, seperti lebih menonjolkan ETR yang stabil dan mendekati rata-rata industri, serta menghindari penekanan pada ETR yang sangat fluktuatif atau jauh di atas rata-rata industri. Temuan ini menunjukkan bahwa adjusted ETR merupakan sinyal penting dalam strategi komunikasi perusahaan yang mempertimbangkan persepsi berbagai pemangku kepentingan.

2.1.4 Strategi Bisnis Secara Umum

Kata strategi berasal dari kata *Strategos* dalam bahasa Yunani merupakan gabungan dari *Stratos* atau tentara dan *ego* atau pemimpin. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Strategi ialah suatu seni menggunakan

kecakapan dan sumber daya suatu organisasi untuk mencapai suatu sasarnya melalui hubungannya yang efektif dengan lingkungan dalam kondisi yang paling menguntungkan (Budiono, 2019). Menurut Amirullah (2015:5), strategi adalah suatu rencana yang terintegrasi secara menyeluruh dan menyatukan keunggulan strategis perusahaan dengan dinamika lingkungan, dirancang untuk memastikan pencapaian tujuan utama perusahaan melalui pelaksanaan yang tepat. Konsep strategi tidak hanya memperhitungkan berbagai metode untuk mencapai tujuan, tetapi juga mencakup penetapan tujuan-tujuan itu sendiri.

Menurut Stephanie K Marras dalam buku Abd. Rahman Rahim dan Enny Radjab (2017) strategi dapat didefinisikan sebagai proses perencanaan para pemimpin yang bertujuan untuk mencapai tujuan jangka panjang organisasi bersama dengan berbagai upaya untuk mencapai tujuan tersebut. Pada umumnya, strategi dirancang untuk menentukan bagaimana organisasi internal dapat menanggapi perubahan eksternal.

Henry Mintzberg (1998), sebagaimana dikutip dalam Jaya (2020), seorang ahli dalam bidang bisnis dan manajemen, menyatakan bahwa strategi dapat didefinisikan dalam lima cara, yaitu: strategi sebagai sebuah rencana, strategi sebagai pola, strategi sebagai posisi, strategi sebagai taktik, dan strategi sebagai perspektif. Menurut Jauch dan Glueck (2000) dalam (Kinanti, et al., 2023), strategi merupakan sebuah rencana yang menyatukan berbagai elemen secara menyeluruh dan terpadu. Strategi ini dirancang untuk menghubungkan keunggulan yang ada dengan tantangan di lingkungan eksternal. Tujuannya adalah memastikan bahwa tujuan utama dapat dicapai dengan efektif melalui pelaksanaan strategi yang tepat. Dengan kata lain, strategi membantu memanfaatkan keunggulan yang ada untuk menghadapi tantangan dan mencapai hasil yang diinginkan.

Strategi bisnis dapat diartikan sebagai suatu perencanaan strategis yang dirancang pada level divisi, dengan tujuan untuk memperkuat serta mempertahankan posisi kompetitif perusahaan dalam pasar atau industri tertentu yang menjadi fokus dari divisi

tersebut. Joewono (Putri, P. L., 2023) juga menjelaskan bahwa strategi bisnis adalah sebuah pendekatan yang dijalankan untuk mencapai tujuan tertentu, yang sering disamakan dengan strategi dalam permainan catur melibatkan pola pikir sistematis, perencanaan yang terstruktur, kesiapan dalam bertindak, keberanian dalam menghadapi risiko, serta semangat untuk memenangkan persaingan. Dari berbagai definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis merupakan rancangan strategis yang disusun secara terorganisir oleh perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan.

Dalam merancang strategi bisnis yang bertujuan untuk membangun dan memperkuat posisi perusahaan dalam jangka panjang di tengah persaingan usaha, terdapat lima prinsip utama yang perlu diterapkan, yaitu:

- 1) Menanggapi perubahan yang terjadi di lingkungan eksternal seperti sektor ekonomi, politik, dan hukum.
- 2) Menyusun langkah-langkah serta pendekatan yang efektif dalam menghadapi kompetitor.
- 3) Mengembangkan kemampuan bersaing yang unggul dan berdaya saing tinggi.
- 4) Merumuskan strategi yang berasal dari inisiatif setiap unit atau departemen fungsional.
- 5) Memfokuskan strategi utama pada pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan.

a. Jenis Strategi Bisnis

Dalam dunia bisnis, strategi memiliki beragam jenis yang diterapkan berdasarkan tujuan dan posisi perusahaan dalam pasar tertentu, baik untuk produk maupun jasa. Strategi-strategi ini umumnya dirumuskan oleh manajer yang bertanggung jawab atas jalannya bisnis dan dibagi ke dalam tiga kategori utama, yaitu:

1) Strategi Kepemimpinan Biaya

Strategi ini berfokus pada efisiensi biaya dan menyasar pasar secara luas. Perusahaan yang mengadopsi pendekatan ini berupaya menciptakan struktur biaya rendah dengan membangun fasilitas berkapasitas besar, mengontrol biaya secara ketat, menghindari pelanggan dengan margin rendah, serta melakukan efisiensi di seluruh lini. Meski demikian, strategi ini mengandung risiko seperti tidak mempunya mempertahankan posisi biaya rendah, ditirunya strategi oleh pesaing, serta potensi perubahan teknologi yang bisa mengganggu pendekatan tersebut.

2) Strategi Diferensiasi

Strategi ini menitikberatkan pada penciptaan keunikan produk atau layanan dibandingkan pesaing. Perbedaan ini bisa dihasilkan melalui dua pendekatan:

- a) Produk *Bundling*, yaitu penggabungan produk atau layanan menjadi satu paket penawaran, baik dalam bentuk gabungan murni (*pure bundling*) maupun kombinasi bebas (*mix bundling*).
- b) Produk *Lining*, yakni menjual produk-produk yang saling berhubungan namun tetap ditawarkan secara terpisah.

3) Strategi Fokus

Strategi ini mengarah pada pemenuhan kebutuhan konsumen di segmen pasar yang sangat spesifik. Tujuannya adalah memberikan layanan atau produk yang lebih tepat sasaran dibandingkan pesaing yang menjangkau pasar lebih luas, sehingga hasilnya bisa lebih efisien dan efektif.

b. Tingkatan Strategi dalam Manajemen Perusahaan

Menurut Wheelen dan Hunger dalam Opan (2021:6), terdapat tiga level strategi utama dalam perusahaan, seiring berkembangnya skala bisnis:

1) Strategi Korporasi (*Corporate Strategy*)

Strategi ini menyasar pertumbuhan keseluruhan perusahaan dan mencakup tiga pendekatan utama:

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

- a) Strategi Pertumbuhan, diterapkan saat perusahaan berada dalam fase ekspansi.
- b) Strategi Stabilitas, digunakan ketika pendapatan stagnan atau menurun.
- c) Strategi Pengurangan (*Retrenchment*), ditujukan untuk mengurangi skala usaha guna efisiensi.

2) Strategi Bisnis (*Business Strategy*)

Strategi ini difokuskan pada upaya memenangkan persaingan dalam pasar tertentu dan terbagi menjadi tiga jenis: kepemimpinan biaya, diferensiasi, dan fokus.

3) Strategi Fungsional (*Functional Strategy*)

Strategi ini berlaku di tingkat operasional, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia, dan mendukung strategi korporasi serta bisnis. Tujuannya adalah mengoptimalkan penggunaan sumber daya untuk menciptakan nilai maksimal bagi pelanggan.

2.1.5 Strategi Bisnis oleh Miles and Snow (1978)

Miles dan Snow (1978), dalam tipologi strategi organisasinya yang terkenal, mengklasifikasikan perusahaan ke dalam empat tipe strategi utama, yaitu *Defender*, *Prospector*, *Analyzer*, dan *Reactor*. Tipologi ini dikembangkan berdasarkan pengamatan terhadap cara perusahaan beradaptasi dengan lingkungan eksternal serta bagaimana mereka mengatur struktur internal dan proses manajerialnya untuk mencapai keunggulan kompetitif. Menurut Miles & Snow dalam ebrary.net (2024), pembagian ini mencerminkan pola dalam merespons tiga tantangan utama organisasi:

- (1) *Entrepreneurial problem* (bagaimana memilih pasar dan produk),
- (2) *Engineering problem* (bagaimana menciptakan sistem teknologi dan operasional yang sesuai), dan
- (3) *Administrative problem* (bagaimana mengatur struktur dan kontrol organisasi). Adapun karakteristik keempat tipologi strategi bisnis tersebut dijelaskan sebagai berikut:

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

1) *Defender*

Perusahaan dengan strategi ini berfokus pada stabilitas dan efisiensi. Mereka beroperasi di lingkungan pasar yang relatif stabil, memiliki lini produk yang terbatas, dan berupaya memaksimalkan efisiensi biaya serta kendali internal. Strategi *defender* cenderung konservatif dan menekankan kepatuhan terhadap aturan dan kontrol manajerial yang ketat. Struktur organisasinya cenderung birokratis dan terspesialisasi.

2) *Prospector*

Tipe *prospector* adalah kebalikan dari *defender*. Perusahaan prospektor cenderung aktif mengejar peluang pasar baru, mendorong inovasi, serta fleksibel dalam merespons perubahan lingkungan. Mereka beroperasi dalam 17 ketidakpastian yang tinggi dan cenderung memiliki sistem manajemen yang terbuka serta desentralisasi. Strategi ini sering dikaitkan dengan tingginya belanja untuk riset, pengembangan produk, dan eksplorasi pasar.

3) *Analyzer*

Tipe ini berada di tengah antara *prospector* dan *defender*. *Analyzer* berupaya mempertahankan efisiensi dalam operasional yang mapan sambil secara selektif mengeksplorasi peluang inovatif. Biasanya, mereka akan menunggu tren baru divalidasi di pasar oleh perusahaan prospektor terlebih dahulu sebelum mengadopsinya. Strategi ini kompleks karena menggabungkan dua sistem manajerial yang berbeda: satu untuk stabilitas, satu lagi untuk fleksibilitas.

4) *Reactor*

Perusahaan dengan strategi *reactor* tidak memiliki respons yang konsisten terhadap perubahan lingkungan. Tindakan mereka bersifat pasif, tidak proaktif, dan sering kali terlambat dalam merespons perubahan pasar. Strategi ini sering dikaitkan dengan kinerja organisasi yang lemah dan ketidaksesuaian antara strategi, struktur, dan proses internal.

2.1.6 Capital intensity

Intensitas modal merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar jumlah modal yang diperlukan oleh suatu perusahaan untuk menghasilkan pendapatan (Trinitasia et al., 2023). Rasio ini mencerminkan konsekuensi dari keputusan pendanaan, di mana perusahaan kemudian menentukan apakah akan menggunakan pembiayaan melalui utang atau ekuitas dalam mendukung kegiatan operasionalnya (Rohmatillah et al., 2023). *Capital intensity* juga diartikan sebagai rasio antara total aset yang digunakan perusahaan terhadap pendapatan yang dihasilkan, sehingga menjadi indikator efektivitas pemanfaatan aset dalam proses produksi atau penjualan. Dalam perspektif manajerial, intensitas modal merupakan hasil dari keputusan keuangan yang berkaitan dengan investasi pada aset tetap dan persediaan (Maulana, 2020; Mutia et al., 2021). Selain itu, intensitas modal dapat pula dipahami sebagai aktivitas penanaman modal dalam bentuk aset tetap yang 18 dibutuhkan untuk menunjang kelangsungan operasional perusahaan (Sakinah et al., 2020). Intensitas modal digambarkan melalui aset tetap. Perusahaan yang mengalokasikan dana pada investasi aset tetap memiliki tujuan utama untuk memperoleh laba (Prasetyo & Wulandari, 2021). Namun, investasi tersebut juga menimbulkan beban penyusutan yang semakin besar seiring dengan besarnya aset tetap yang dimiliki. Akibatnya, laba perusahaan bisa menurun sehingga kewajiban pajak yang harus dibayar juga berkurang. Perusahaan yang menanamkan modal pada aset tetap akan menanggung beban penyusutan sebagai konsekuensinya. Menurut Mutia et al. (2021), investasi pada aset tetap dapat mengurangi laba perusahaan karena adanya beban penyusutan, yang pada akhirnya dapat menurunkan jumlah pajak yang harus dibayar. Sejalan dengan itu, Soelistiono dan Adi (2022) menjelaskan bahwa beban penyusutan berfungsi sebagai komponen pengurang pendapatan dalam menghitung besarnya penghasilan kena pajak. Oleh karena itu, ketika nilai aset tetap meningkat, maka beban penyusutan yang timbul juga akan meningkat, sehingga dapat menurunkan pendapatan kena pajak perusahaan.

Perhitungan intensitas modal atau capital intensity dapat dilakukan menggunakan rumus berikut:

$$CAP = \frac{Total\ Aset\ Tetap}{Total\ Aset}$$

2.1.7 Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan indikator yang digunakan untuk menilai efektivitas manajemen secara menyeluruh, yang tercermin dari tingkat keuntungan yang diperoleh dalam kaitannya dengan penjualan maupun investasi. Semakin tinggi rasio profitabilitas, semakin baik kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (Fahmi, 2020:140).

Menurut Riyanto dalam Sulindawati (2017:140), rasio profitabilitas merupakan perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri serta modal asing yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

Sementara itu, Harahap dalam Cholil (2021) menjelaskan bahwa rasio profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba melalui berbagai sumber daya yang dimilikinya, seperti aktivitas penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, serta jumlah cabang. Fokus utama dalam analisis rasio profitabilitas adalah efisiensi penggunaan aset dan pengelolaan kinerja perusahaan.

Berdasarkan berbagai pendapat tersebut, rasio profitabilitas dapat disimpulkan sebagai ukuran yang menunjukkan sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba atau keuntungan dari penjualan serta investasi dalam suatu periode tertentu.

a. Tujuan Dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Menurut Hery (2016:192), tujuan dan manfaat rasio profitabilitas secara keseluruhan mencakup beberapa aspek, yaitu:

1. Mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu.

2. Menilai posisi laba perusahaan dibandingkan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
 3. Menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
 4. Mengukur jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset.
 5. Mengukur jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas.
 6. Mengukur margin laba kotor terhadap penjualan bersih.
 7. Mengukur margin laba operasional terhadap penjualan bersih.
 8. Mengukur margin laba bersih terhadap penjualan bersih.
- b. Jenis Rasio Profitabilitas

Jenis-jenis rasio profitabilitas adalah sebagai berikut:

1. *Gross Profit Margin*

Gross Profit Margin dihitung dengan membandingkan laba kotor terhadap total pendapatan dan penjualan. Rasio ini memiliki batas keuangan sebesar 10%, di mana jika hasil perhitungannya di bawah angka tersebut, maka kinerja keuangan dianggap kurang baik. Jika hasilnya tepat 10%, maka kinerja keuangan dinilai baik, sedangkan jika lebih dari 10%, kinerja keuangan dianggap cukup baik. Perhitungannya dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bruto}}{\text{Penjualan dan Pendapatan}} \times 100\%$$

2. *Net Profit Margin*

Net Profit Margin diperoleh dengan membandingkan laba bersih dengan total penjualan dan pendapatan. Standar rasio keuangan yang digunakan adalah 20%. Jika hasil perhitungannya di bawah angka ini, maka kinerja keuangan dikategorikan kurang baik. Jika mencapai 20%, kinerja keuangan dianggap

baik, sedangkan jika lebih dari 20%, kinerja keuangan dinilai cukup baik. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan dan Pendapatan}} \times 100\%$$

3. *Return on Investment (ROI)*

Return on Investment (ROI) dihitung dengan membandingkan laba bersih terhadap total aktiva. Standar rasio keuangannya adalah 30%. Jika hasil perhitungannya berada di bawah angka tersebut, maka kinerja keuangan dikategorikan kurang baik. Jika hasilnya 30%, maka kinerja keuangan dikatakan baik, sedangkan jika lebih dari 30%, kinerja keuangan dianggap cukup baik. Perhitungan ROI dapat dilakukan menggunakan rumus berikut:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Aktiva}} \times 100\%$$

4. *Return on Equity (ROE)*

Return on Equity (ROE) diperoleh dengan membandingkan laba bersih dengan total modal. Batas rasio keuangan yang digunakan adalah 40%. Jika hasil perhitungan berada di bawah angka tersebut, maka kinerja keuangan dikategorikan kurang baik. Jika hasilnya tepat 40%, maka kinerja keuangan dinilai baik, sedangkan jika lebih dari 40%, kinerja keuangan dianggap cukup baik. Rumus perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

5. *Return on Assets (ROA)*

ROA adalah rasio yang mengukur tingkat penghasilan bersih yang diperoleh

perusahaan dari total aset yang dimilikinya. Semakin tinggi nilai ROA, semakin efisien perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari aset yang digunakan, dan kinerja perusahaan semakin baik. ROA dapat diukur dengan rumus sebagai berikut (Prasetya et al., 2022):

$$ROA = \frac{Laba Bersih}{Total Aset} \times 100\%$$

2.1.8 Teori Modigliani dan Miller (MM Theory)

Modigliani dan Miller (1958) melalui *Theorem I* menyatakan bahwa dalam kondisi pasar sempurna tanpa pajak, tanpa biaya kebangkrutan, dan tanpa asimetri informasi nilai perusahaan tidak dipengaruhi oleh struktur modal yang dipilih. Dengan kata lain, keputusan pendanaan melalui utang atau ekuitas bersifat *irrelevance proposition*, karena nilai perusahaan sepenuhnya ditentukan oleh arus kas dan tingkat risiko, bukan oleh komposisi utang dan modal sendiri.

Selanjutnya, *Theorem II* dari Modigliani dan Miller menjelaskan bahwa meskipun biaya utang lebih rendah dibandingkan modal sendiri, peningkatan proporsi utang akan meningkatkan risiko finansial yang ditanggung pemegang saham. Hal ini membuat biaya ekuitas meningkat seiring naiknya *leverage*, sehingga rata-rata biaya modal perusahaan (WACC) tetap konstan. Dengan demikian, dalam kondisi ideal, tidak terdapat tingkat *leverage* yang optimal (Pagano, 2005).

Namun, setelah asumsi pasar sempurna dilonggarkan, khususnya dengan adanya pajak penghasilan perusahaan, Modigliani dan Miller (1963) merevisi teorinya. Mereka menegaskan bahwa bunga pinjaman (*interest expense*) bersifat *deductible expense*, sehingga perusahaan dapat memanfaatkan utang untuk menurunkan laba kena pajak. Kondisi ini menciptakan insentif bagi perusahaan untuk meningkatkan leverage karena penggunaan utang memberikan manfaat berupa *tax shield*. Dengan demikian, teori Modigliani dan Miller menjadi landasan penting untuk memahami hubungan antara *leverage* dan penghindaran pajak (*tax avoidance*).

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

2.1.9 Leverage

Menurut Brigham dan Houston (2019), leverage mengacu pada penggunaan sumber daya yang memiliki biaya tetap dengan harapan dapat memperbesar tingkat pengembalian bagi pemegang saham. Tingkat *leverage* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan lebih banyak mengandalkan pembiayaan melalui utang, yang di satu sisi dapat meningkatkan laba per saham ketika kondisi menguntungkan, namun di sisi lain meningkatkan risiko kerugian jika perusahaan tidak mampu memenuhi kewajiban tetapnya.

Leverage dalam keuangan perusahaan mengacu pada penggunaan sumber dana yang memiliki biaya tetap, seperti utang, untuk membiayai aset perusahaan. Konsep ini berangkat dari gagasan bahwa dengan menggunakan dana pinjaman, perusahaan dapat meningkatkan tingkat pengembalian bagi pemegang saham, selama tingkat keuntungan yang dihasilkan dari investasi lebih tinggi dibandingkan biaya dana tersebut (Baker & Filbeck, 2023).

Menurut buku *Theories of Taxation and Economic Policy*, *leverage* merupakan bagian penting dari keputusan struktur modal karena berhubungan langsung dengan risiko dan pengembalian (*risk and return trade-off*). *Leverage* yang tinggi meningkatkan potensi keuntungan, tetapi juga memperbesar risiko kebangkrutan akibat kewajiban pembayaran bunga dan pokok utang yang bersifat tetap.

Secara umum, salah satu pengukuran *leverage* yang banyak digunakan adalah *Debt-to-Equity Ratio* (DER), yang dihitung dengan:

$$DER = \frac{\text{Total Liabilitas}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Rasio ini menunjukkan perbandingan antara dana yang berasal dari kreditur dengan modal sendiri. Nilai DER yang tinggi menandakan perusahaan memiliki ketergantungan yang besar pada pembiayaan eksternal, sedangkan DER yang rendah menunjukkan dominasi modal internal.

Buku ini juga menekankan bahwa dalam konteks perpajakan, *leverage* dapat memberikan keuntungan berupa penghematan pajak (*tax shield*) karena bunga utang umumnya dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak. Namun, peningkatan *leverage* juga membawa risiko beban utang yang tinggi, yang dapat mengancam keberlanjutan perusahaan jika arus kas tidak memadai. Oleh karena itu, penentuan tingkat leverage yang optimal menjadi kunci dalam menjaga keseimbangan antara manfaat pajak dan risiko keuangan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti & Judul	Variabel Relevan	Sektor	Hasil Penelitian
1	Ditiolebit (2025), <i>Pengaruh Konservatisme Akuntansi, Capital Intensity, dan Profitabilitas terhadap Tax Avoidance.</i>	<i>Capital Intensity</i> , Profitabilitas	Properti & <i>Real Estate</i>	Menunjukkan bahwa variabel <i>Capital Intensity</i> & Profitabilitas berpengaruh negatif secara parsial terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Meskipun tidak Disebutkan secara Eksplisit nilai signifikansi dan koefisien regresinya, hasil penelitian mengindikasikan bahwa semakin tinggi <i>capital intensity</i> dan

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

				profitabilitas, semakin rendah tingkat penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan properti dan <i>real estate</i> .
2	Bercamp (2023), <i>Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Capital Intensity terhadap Penghindaran Pajak</i>	<i>Capital Intensity</i> , Profitabilitas	Properti & <i>Real Estate</i>	Menemukan bahwa Profitabilitas dan <i>Capital Intensity</i> memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas tinggi dan intensitas modal besar cenderung lebih patuh terhadap kewajiban pajaknya.
3	Wijaya & Novianti (2024), <i>Pengaruh Capital Intensity, Likuiditas, Leverage dan Profitabilitas</i>	<i>Capital Intensity</i> , Profitabilitas	Properti & <i>Real Estate</i>	Mengungkap bahwa <i>Capital Intensity</i> dan Profitabilitas berpengaruh negatif secara parsial terhadap

	<i>terhadap Tax Avoidance</i>			<i>Tax Avoidance</i> , yang berarti peningkatan kedua variabel tersebut justru mengurangi praktik penghindaran pajak.
4	Siboro & Santoso (2021), <i>Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Capital Intensity terhadap Tax Avoidance</i>	<i>Capital Intensity, Profitabilitas</i>	Properti & <i>Real Estate</i>	Menyimpulkan bahwa Profitabilitas dan <i>Capital Intensity</i> memiliki pengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> , dengan hasil signifikan. Perusahaan dengan profitabilitas tinggi cenderung menurunkan upaya penghindaran pajak karena dorongan untuk menjaga reputasi.
5	Yohana Febrianti Efendi Putri & Irwan Setiawan (2023) " <i>Pengaruh Capital Intensity, Strategi Bisnis dan Umur Perusahaan</i>	Strategi bisnis, <i>capital intensity</i>	Properti & <i>Real Estate</i>	Penelitian oleh Yohana dan Setiawan (2023) mengkaji pengaruh <i>capital intensity</i> , strategi bisnis, dan umur perusahaan terhadap <i>tax avoidance</i>

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

	<i>terhadap Tax Avoidance"</i>			pada perusahaan properti dan <i>real estate</i> di BEI periode 2016–2020. Hasilnya menunjukkan bahwa <i>capital intensity</i> tidak berpengaruh signifikan, sedangkan strategi bisnis dan umur perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> .
6	Anjelina (2022), <i>Pengaruh Capital Intensity, Leverage, dan Profitabilitas terhadap Tax Avoidance</i>	<i>Capital Intensity, Profitabilitas</i>	Manufaktur	Membuktikan bahwa <i>Capital Intensity</i> dan Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Artinya, karakteristik aset tetap yang tinggi dan laba yang besar menekan motivasi perusahaan untuk menghindari pajak.
7	Putri & Setiawan (2023), <i>Pengaruh</i>	<i>Capital Intensity</i>	Umum	Mengindikasikan bahwa <i>Capital</i>

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

	<i>Capital Intensity, Strategi Bisnis, dan Umur Perusahaan terhadap Tax Avoidance</i>			<i>Intensity</i> memiliki pengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> , di mana semakin besar aset tetap perusahaan, semakin kecil kemungkinan perusahaan melakukan penghindaran pajak.
8	Lestari et al. (2024), <i>Gender Diversity Executive, Thin Capitalization, Capital Intensity on Tax Avoidance and Firm Value</i>	<i>Capital Intensity</i>	Multisektor	Menyatakan bahwa <i>Capital Intensity</i> secara parsial berpengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Dalam konteks multisektor, hal ini menunjukkan bahwa struktur aset tetap memainkan peran penting dalam menentukan kepatuhan fiskal perusahaan.
9	Wanda (2021), <i>Pengaruh Profitabilitas dan</i>	Profitabilitas	Properti & <i>Real Estate</i>	Menemukan bahwa Profitabilitas memiliki pengaruh

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

	<i>Solvabilitas terhadap Tax Avoidance</i>			negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Hal ini berarti bahwa perusahaan yang memperoleh laba tinggi cenderung mengurangi aktivitas penghindaran pajak.
10	Mukti et al. (2024), <i>Corporate Financial Performance and Tax Avoidance in High-Tech Industries</i>	Profitabilitas	Teknologi	Menunjukkan hasil serupa pada industri teknologi, di mana Profitabilitas secara negatif memengaruhi <i>Tax Avoidance</i> . Perusahaan teknologi yang mengutamakan pertumbuhan jangka panjang cenderung menjaga kepatuhan pajaknya.
11	Rifai & Atiningsih (2019), <i>Pengaruh Leverage, Profitabilitas, Capital Intensity, dan Manajemen Laba terhadap</i>	<i>Capital Intensity</i> , Profitabilitas	Pertambangan	Alam sektor pertambangan juga menemukan bahwa <i>Capital Intensity</i> dan Profitabilitas berpengaruh negatif secara signifikan

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

	<i>Penghindaran Pajak</i>			terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Perusahaan yang memiliki intensitas modal tinggi dan laba yang baik menunjukkan kecenderungan menurunkan praktik penghindaran pajak.
12	Eva Herianti & Elinda Ritnawati (2021), <i>Pengaruh Strategi Bisnis dan Corporate Social Responsibility terhadap Tax Avoidance dengan Kinerja Laba sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan Jasa Properti, Real Estate, dan Konstruksi Bangunan yang</i>	Strategi bisnis	Properti & <i>real estate</i>	Berdasarkan jurnal Eva Herianti & Elinda Ritnawati (2021), strategi bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> . Ini ditunjukkan oleh nilai probabilitas (<i>value</i>) sebesar 0,754, yang lebih besar dari 0,05. Jadi, hasilnya adalah: strategi bisnis → tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> .

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

	<i>Terdaftar di BEI Periode 2015 – 2019)</i>			
13	Sadjiarto et al. (2020), <i>Analysis of the Effect of Business Strategy and Financial Distress on Tax Avoidance</i>	Strategi Bisnis	Multisektor	Menyimpulkan bahwa Strategi Bisnis berpengaruh signifikan terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Perusahaan dengan strategi prospektor cenderung lebih agresif dalam menghindari pajak. Dibandingkan perusahaan dengan strategi <i>defender</i> , yang lebih konservatif.
14	Jauharah & Sanulika (2024), <i>Pengaruh Strategi Bisnis, Transfer Pricing dan Komite Audit terhadap Tax Avoidance</i>	Strategi Bisnis	<i>Consumer Non- Cyclicals</i>	Menemukan bahwa Strategi Bisnis memiliki pengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Strategi yang fokus pada efisiensi dan stabilitas cenderung mendorong perusahaan untuk mengurangi aktivitas penghindaran pajak.

15	Witomo & Arrahman (2024), <i>The Influence of Corporate Governance, Profitability, and Capital Intensity on Tax Avoidance in Manufacturing Companies Listed on the IDX in the Time Frame 2021 - 2023</i>	<i>Capital intensity</i> , Profitabilitas	Manufaktur	Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, karena perusahaan yang meraih laba tinggi cenderung tetap patuh membayar pajak. Sebaliknya, <i>capital intensity</i> berpengaruh signifikan, di mana perusahaan dengan aset tetap besar cenderung melakukan penghindaran pajak melalui beban penyusutan yang menurunkan laba kena pajak.
----	--	---	------------	--

Keterangan : Berdasarkan penelitian terdahulu, variabel *capital intensity* dan profitabilitas cenderung berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, sedangkan strategi bisnis menunjukkan hasil yang bervariasi. Penelitian ini memiliki kebaruan dari sisi periode waktu (2021–2024), objek penelitian yang fokus pada sektor properti dan real estate, serta pendekatan pengukuran variabel yang disesuaikan dengan data terbaru dan relevan dengan kondisi perusahaan di Indonesia saat ini.

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

2.2.1 Peneletian Terdahulu Terkait Variabel *Control Leverage*

Tabel 2. 2 Penelitian Terdahulu *Leverage*

No	Peneliti & Judul	Variabel Relevan	Sektor	Hasil Peneletian
1.	<i>Pengaruh Leverage, Capital Intensity dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance</i> Dewi Kartika Sari & Agung Nugroho (2022)	<i>Capital Intensity, Profitabilitas, Leverage.</i>	Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).	Penelitian oleh Dewi Kartika Sari dan Agung Nugroho (2022) pada perusahaan sektor manufaktur di BEI menemukan bahwa <i>capital intensity</i> berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak, profitabilitas berpengaruh negatif signifikan, sedangkan leverage tidak berpengaruh signifikan.

2.	<i>Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance</i> Mulyati, W., Rahmawati, D., & Putra, A. (2019)	Profitabilitas, <i>Leverage</i> .	Perusahaan Manufaktur sub-sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2014–2017.	Penelitian Mulyati, Rahmawati, dan Putra (2019) pada perusahaan manufaktur sub-sektor industri barang konsumsi di BEI periode 2014–2017 menunjukkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> , <i>leverage</i> berpengaruh negatif signifikan, dan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan.
3.	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan Ukuran Perusahaan terhadap	Profitabilitas, <i>Leverage</i> .	Perusahaan Properti & <i>Real Estate</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).	Penelitian Rachmat Sulaeman (2021) pada perusahaan sektor properti dan <i>real estate</i> di BEI periode 2014–2018 menunjukkan bahwa profitabilitas

	Penghindaran Pajak. Rachmat Sulaeman (2021)			berpengaruh positif signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> , <i>leverage</i> berpengaruh negatif signifikan, dan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan.
--	--	--	--	--

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini membahas hubungan antara strategi bisnis, *capital intensity*, dan profitabilitas terhadap penghindaran pajak pada perusahaan sektor properti dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021–2024. Penelitian ini dilandaskan pada teori keagenan (*agency theory*), yang menjelaskan bahwa adanya pemisahan antara pemilik (*principal*) dan manajemen (*agent*) menimbulkan potensi konflik kepentingan, terutama ketika manajemen memiliki informasi yang lebih dominan serta motivasi untuk memaksimalkan kepentingan pribadi, termasuk melalui praktik penghindaran pajak.

Dalam konteks penghindaran pajak, strategi bisnis perusahaan memainkan peran penting. Model *Miles and Snow (1978)* membagi strategi bisnis menjadi empat tipe utama, di antaranya *prospector* dan *defender* yang paling relevan untuk analisis ini. Perusahaan dengan strategi *prospector* cenderung lebih agresif, inovatif, dan oportunistik. Mereka berani mengambil risiko, termasuk dalam memanfaatkan celah-celah regulasi perpajakan untuk menekan beban pajak selama tindakan tersebut masih berada dalam batas legal. Di sisi lain, perusahaan dengan strategi *defender* biasanya lebih konservatif dan fokus pada efisiensi serta stabilitas operasional. Orientasi seperti ini mendorong kepatuhan terhadap regulasi, termasuk dalam hal kewajiban perpajakan.

Devi Sarima Yanti Nainggolan, 2025

PENGARUH STRATEGI BISNIS, CAPITAL INTENSITY, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Oleh karena itu, strategi bisnis dapat menjadi indikator karakteristik perilaku manajerial perusahaan dalam menyikapi kewajiban perpajakan.

Selain strategi bisnis, capital intensity atau intensitas modal juga diduga memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak. *Capital intensity* mengacu pada besarnya proporsi aset tetap terhadap total aset perusahaan. Semakin besar proporsi aset tetap, semakin tinggi pula peluang perusahaan untuk memanfaatkan biaya penyusutan (*depreciation expense*) sebagai alat untuk menurunkan laba kena pajak. Dalam praktiknya, perusahaan dapat mengatur beban penyusutan secara akuntansi sehingga nilai laba sebelum pajak menjadi lebih kecil dan kewajiban pajak pun menurun. Di sektor properti dan real estate, investasi dalam bentuk tanah, bangunan, dan infrastruktur merupakan komponen utama dalam struktur aset, sehingga *capital intensity* cenderung tinggi. Oleh karena itu, perusahaan di sektor ini memiliki kecenderungan lebih besar untuk menggunakan aset tetap sebagai sarana legal dalam menghindari beban pajak yang tinggi. Namun demikian, pengaruh capital intensity terhadap masih diperdebatkan karena adanya variasi pengawasan, perlakuan akuntansi, serta perbedaan strategi fiskal antar perusahaan.

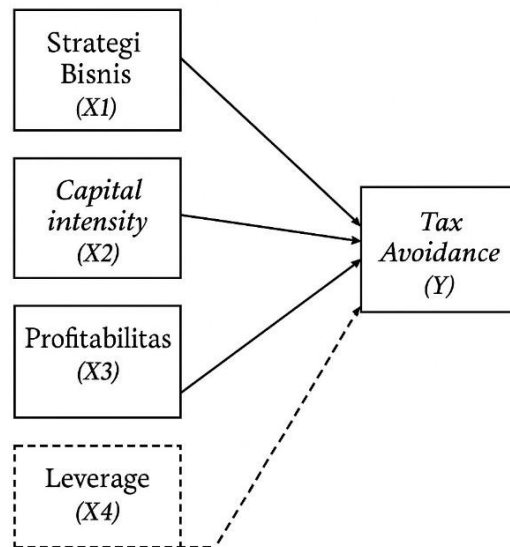
Variabel berikutnya adalah profitabilitas, yang diukur menggunakan *Return on Assets (ROA)*, yaitu kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari seluruh aset yang dimiliki. Secara teoritis, perusahaan dengan profitabilitas tinggi cenderung menghadapi beban pajak yang lebih besar, sehingga menciptakan insentif bagi manajemen untuk menekan beban pajak melalui strategi *tax avoidance* yang masih berada dalam koridor legal. Meskipun perusahaan yang menguntungkan juga berupaya menjaga reputasi di hadapan investor dan publik, hal ini tidak sepenuhnya menghalangi mereka untuk melakukan perencanaan pajak agresif guna mempertahankan laba bersih yang optimal. Oleh karena itu, dalam penelitian ini diasumsikan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

Penghindaran pajak dalam penelitian ini diukur menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR), yaitu rasio antara beban pajak penghasilan dengan laba sebelum pajak. Semakin rendah nilai ETR, semakin besar dugaan bahwa perusahaan melakukan praktik penghindaran pajak. Penghindaran pajak dipahami sebagai tindakan legal yang dilakukan dengan memanfaatkan celah atau ketidaksempurnaan dalam sistem perpajakan. Meski sah menurut hukum, praktik ini tetap menimbulkan kekhawatiran karena berdampak pada penurunan penerimaan negara.

Ketiga variabel dalam penelitian ini strategi bisnis, *capital intensity*, dan profitabilitas dianalisis untuk mengetahui sejauh mana kontribusinya dalam memengaruhi keputusan manajemen dalam melakukan penghindaran pajak. Dalam konteks sektor properti dan *real estate*, yang merupakan sektor dengan kontribusi besar namun juga dikenal dengan tingkat kepatuhan pajak yang fluktuatif, pemahaman mengenai faktor-faktor internal perusahaan menjadi penting. Selain itu, dinamika sektor ini yang melibatkan banyak transaksi besar, fluktuasi nilai properti, serta perlakuan akuntansi khusus, membuat penghindaran pajak menjadi isu yang kompleks dan strategis.

Dengan merumuskan hubungan antar variabel tersebut, penelitian ini bertujuan memberikan kontribusi empiris terhadap pemahaman mengenai perilaku perusahaan dalam konteks kepatuhan pajak. Penelitian ini juga menjadi dasar untuk menyusun rekomendasi yang relevan bagi pihak otoritas pajak, auditor, investor, dan manajemen perusahaan dalam memahami serta mengelola risiko penghindaran pajak di sektor properti dan *real estate* secara lebih efektif dan tepat sasaran.

Berdasarkan uraian teoritis diatas dan hasil peneletian terdahulu maka dapat dirumuskan hubungan antar variabel dalam bentuk skema kerangka pemikiran berikut :



Gambar 2. 1 Skema Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Jawaban bersifat sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data (Sugiyono, 2017:134). Adapun penulis akan menggunakan hipotesis dengan simbol:

H1: Strategi bisnis berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak.

H2: Capital intensity berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak

H3: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

H4 : Leverage berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor properti yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.