

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perencanaan pajak merupakan aspek penting dalam manajemen keuangan perusahaan yang bertujuan untuk meminimalkan kewajiban pajak yang harus dibayarkan. Dalam konteks ini, perencanaan pajak tidak hanya berfungsi untuk mengurangi beban pajak, tetapi juga berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Penelitian menunjukkan bahwa perencanaan pajak yang efektif dapat meningkatkan laba setelah pajak, yang pada gilirannya dapat meningkatkan nilai perusahaan (Tumanggor, 2022). Hal ini sejalan dengan pandangan bahwa perusahaan yang mampu mengelola kewajibannya dengan baik akan memiliki posisi kompetitif yang lebih baik di pasar (Tambahani *et al.*, 2021). Salah satu indikator utama dalam mengukur keberhasilan perencanaan pajak adalah tarif pajak efektif (*effective tax rate*, ETR). Tarif pajak efektif mencerminkan proporsi pajak yang dibayarkan perusahaan terhadap laba yang dihasilkan, dan merupakan alat penting untuk mengevaluasi seberapa baik perusahaan dapat mengelola kewajiban pajaknya (Pohan, 2019:43).

Perencanaan pajak di Indonesia antara tahun 2021 hingga 2023 telah mengalami perkembangan yang signifikan, seiring dengan perubahan tarif pajak dan regulasi yang diterapkan oleh pemerintah. Dalam konteks ini, perencanaan pajak menjadi penting bagi perusahaan untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan, terutama dalam sistem perpajakan progresif yang berlaku di Indonesia. Hapsari & Burhanudin (2022) menjelaskan bahwa perencanaan pajak yang baik dapat meningkatkan nilai perusahaan, di mana perusahaan yang

mampu mengelola pajak secara efektif cenderung memiliki kinerja keuangan yang lebih baik. *Effective tax rate* (ETR) di Indonesia merupakan indikator penting yang menggambarkan beban pajak aktual yang ditanggung oleh wajib pajak dibandingkan dengan penghasilan kena pajaknya. Kurniawati *et al.* (2019) menjelaskan bahwa besaran ETR dapat menunjukkan seberapa efektif sistem perpajakan nasional dalam mengumpulkan penerimaan negara. Semakin rendah ETR, dapat mengindikasikan adanya celah atau insentif perpajakan yang mempengaruhi beban pajak perusahaan.

Salah satu kasus yang menggambarkan dinamika perencanaan pajak di Indonesia adalah implementasi Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) pada tahun 2021, yang terus memberikan dampak signifikan hingga sekarang. UU HPP membawa perubahan komprehensif dalam sistem perpajakan nasional, termasuk kenaikan tarif PPN dari 10% menjadi 11% pada April 2022 (dengan rencana kenaikan bertahap menjadi 12%), implementasi pajak karbon, penguatan regulasi *transfer pricing*, serta penyesuaian program pengungkapan sukarela. Fenomena ini menarik untuk dikaji karena berdampak langsung pada strategi perencanaan pajak perusahaan di berbagai sektor.

Kementerian Keuangan (2023) menunjukkan bahwa setelah implementasi UU HPP, rata-rata *Effective Tax Rate* (ETR) perusahaan terbuka meningkat sebesar 1,2% pada tahun 2022 dibandingkan tahun sebelumnya. Lebih lanjut, perusahaan dengan tingkat leverage tinggi cenderung lebih responsif dalam menyesuaikan strategi perencanaan pajak mereka, terutama dalam hal struktur pendanaan dan pengelolaan arus kas. Sementara itu, perusahaan dengan kepemilikan manajerial yang signifikan menunjukkan pola berbeda, di mana mereka lebih cenderung mengoptimalkan perencanaan pajak melalui pendekatan

yang lebih konservatif untuk menjaga stabilitas kinerja keuangan jangka panjang (Direktorat Jenderal Pajak, 2023).

Pemahaman mengenai hal ini menjadi semakin penting ketika dikaitkan dengan industri spesifik, seperti real estate dan properti. Industri ini dikenal dengan karakteristiknya yang unik, seperti tingginya intensitas modal dan pengelolaan aset yang kompleks. Dalam konteks ini, ETR tidak hanya menjadi indikator efisiensi pembayaran pajak, tetapi juga mencerminkan bagaimana perusahaan mengelola sumber daya finansialnya untuk memenuhi kewajiban perpajakan. Febrian dan Firmansyahc (2022) menjelaskan bahwa ETR memberikan gambaran yang lebih jelas tentang seberapa besar pajak yang dibayarkan oleh perusahaan terkait dengan penghasilan yang diperolehnya. Angka ETR ini berguna untuk menilai seberapa efisien perusahaan dalam membayar pajaknya dalam periode tertentu. Semakin tinggi nilai ETR, semakin besar persentase pajak yang dibayarkan perusahaan terhadap penghasilannya.

Perusahaan real estate dan properti di Indonesia menghadapi dinamika unik dalam perhitungan *effective tax rate* (ETR). Penelitian Kurniawan dan Sistemika (2021) menunjukkan bahwa sektor properti memiliki karakteristik ETR yang berbeda dibandingkan industri lainnya, dengan rata-rata ETR berkisar antara 20-25%. Kompleksitas perhitungan pajak pada sektor ini dipengaruhi oleh struktur pendapatan yang beragam, termasuk pendapatan dari penjualan properti, sewa, dan pengembangan kawasan.

Komparasi antar perusahaan properti terdaftar di BEI mengungkapkan variasi yang menarik dalam *effective tax rate*. Wibowo dan Sasongko (2022) menjelaskan bahwa perusahaan properti yang memiliki diversifikasi bisnis dan portofolio investasi properti lebih kompleks cenderung memiliki ETR yang lebih

rendah. Hal ini disebabkan kemampuan mereka mengalokasikan beban pajak melalui skema investasi dan pengembangan properti yang lebih canggih, serta pemanfaatan celah-celah perpajakan yang tersedia dalam regulasi perpajakan Indonesia.

Dalam penelitian sapiri (2023) menjelaskan bahwa industri properti di Indonesia terus mengalami transformasi dinamis, di mana strategi keuangan perusahaan tidak lagi sekadar soal menghitung angka, tetapi telah menjadi seni kompleks dalam menciptakan nilai tambah. Pajak, yang kerap dianggap sebagai beban, kini dipandang sebagai peluang strategis untuk mengoptimalkan kinerja keuangan. Dalam konteks inilah, variabel-variabel seperti *leverage*, *profitabilitas*, dan kepemilikan manajerial muncul sebagai instrumen kunci dalam merancang arsitektur keuangan yang cerdas.

Setiap perusahaan properti menghadapi tantangan unik dalam mengelola struktur keuangannya. Pertanyaannya bukan lagi sekadar berapa besar pajak yang harus dibayar, melainkan bagaimana mengubah pajak dari sekadar kewajiban menjadi strategi kompetitif. *Leverage* yang tepat, *profitabilitas* yang solid, dan struktur kepemilikan yang efektif dapat menjadi senjata tersembunyi dalam mengoptimalkan beban pajak perusahaan. Penelitian ini berupaya membongkar kompleksitas hubungan antara faktor-faktor keuangan tersebut dengan *effective tax rate* indicator dari *Tax Planning*, yang pada hakikatnya adalah cermin sesungguhnya dari kecerdasan finansial sebuah perusahaan. Bukan sekadar angka, melainkan narasi strategis tentang bagaimana sebuah perusahaan properti mampu bertahan dan berkembang di tengah dinamika ekonomi yang semakin kompleks.

Leverage menggambarkan sejauh mana perusahaan menggunakan utang dalam struktur modalnya. Penggunaan utang yang tinggi dapat berdampak pada pengurangan laba kena pajak melalui bunga utang yang dapat dikurangkan, sehingga menurunkan beban pajak efektif perusahaan. Namun, di sisi lain, *leverage* yang berlebihan juga dapat meningkatkan risiko keuangan, yang dapat memengaruhi stabilitas pajak yang dibayarkan.

Penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang bervariasi. Penelitian yang dilakukan oleh Pristanti *et al.* (2020) menunjukkan bahwa *leverage* memiliki pengaruh positif terhadap ETR. Hal ini mengindikasikan bahwa peningkatan utang yang digunakan perusahaan berhubungan dengan peningkatan beban pajak yang dibayarkan. Efek positif ini terjadi karena bunga pinjaman yang besar tidak cukup untuk mengurangi laba sebelum pajak secara signifikan.

Sebaliknya, penelitian lain menemukan bahwa *leverage* berpengaruh negatif terhadap ETR. Artinya, semakin tinggi *leverage*, semakin rendah ETR. Hal ini disebabkan oleh kemampuan perusahaan dalam mengurangi laba kena pajak melalui pembayaran bunga utang yang mengurangi beban pajak (Afni *et al.*, 2023).

Selain itu, hasil penelitian yang dilakukan oleh Asmiati *et al.* (2022), Kasir (2022), serta Rimadani dan Dewi (2020) menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak. Temuan ini mengindikasikan bahwa meskipun perusahaan meningkatkan penggunaan utang, hal tersebut tidak selalu berdampak pada perubahan tingkat pajak efektif yang harus dibayar oleh perusahaan.

Aspek selanjutnya yang memengaruhi perencanaan pajak yakni *profitabilitas*, yang di mana *Net Profit Margin* (NPM) menjadi indikator pengukuran yang penting dalam menilai tingkat *profitabilitas* perusahaan. Penelitian

mengungkapkan bahwa NPM mengukur sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba bersih dari setiap unit pendapatan yang dihasilkan, setelah semua biaya, termasuk operasional, bunga, dan pajak diperhitungkan (Nariswari & Nugraha, 2020). Semakin tinggi NPM, semakin menunjukkan efisiensi perusahaan dalam mengelola pendapatannya, yang berarti perusahaan berhasil menekan biaya sekaligus menghasilkan laba signifikan dari aktivitas operasional (Gunanto & Preda, 2023).

Namun, NPM yang tinggi juga memiliki konsekuensi tersendiri, terutama dalam kaitannya dengan kewajiban pajak. Laba bersih yang besar, yang menjadi dasar dari NPM, sering kali menarik perhatian otoritas pajak karena tingginya potensi beban pajak yang harus ditanggung perusahaan. Dengan demikian, perusahaan dengan NPM tinggi biasanya memiliki *Effective Tax Rate* (ETR) yang lebih besar. Hal ini terjadi karena laba bersih yang besar meningkatkan dasar perhitungan pajak yang harus dibayarkan.

Penelitian terdahulu menunjukkan hubungan yang bervariasi antara *profitabilitas* dan perencanaan pajak. Mulyanti dan Sundawa (2022) menemukan bahwa *profitabilitas* memiliki pengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak, yang berarti perusahaan dengan tingkat profitabilitas tinggi cenderung membayar pajak yang lebih besar. Penelitian oleh Kasir (2022) memperkuat temuan ini dengan menyatakan bahwa *profitabilitas* berpengaruh terhadap perencanaan pajak pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sebaliknya, penelitian oleh Amanda *et al.* (2024) menunjukkan hasil yang berbeda, yaitu adanya pengaruh negatif yang signifikan antara *profitabilitas* dan perencanaan pajak. Temuan ini menunjukkan bahwa efisiensi laba yang lebih tinggi mampu menekan jumlah pajak yang dibayarkan,

karena perusahaan berhasil mengelola beban biaya sehingga mengurangi laba kena pajak.

Jadi meskipun profit sering diidentifikasi sebagai ukuran keberhasilan finansial, dampaknya terhadap beban pajak efektif (ETR) dapat bervariasi. Hal ini tergantung pada strategi pengelolaan biaya dan laba perusahaan. Dengan memahami hubungan ini, perusahaan dapat merancang kebijakan keuangan yang lebih baik untuk memaksimalkan *profitabilitas* sambil tetap mengelola kewajiban pajaknya secara efisien.

Factor lainnya yaitu Kepemilikan manajerial, yang mana menunjukkan seberapa besar saham yang dimiliki oleh manajemen perusahaan. Kepemilikan ini diyakini dapat memengaruhi kebijakan perusahaan, termasuk dalam pengelolaan pajak. Manajemen yang memiliki saham di perusahaan cenderung lebih terlibat dalam pengambilan keputusan yang menguntungkan bagi mereka, termasuk dalam strategi penghindaran pajak yang sah. Namun, bukti empiris menunjukkan hasil yang beragam ada yang menyatakan kepemilikan manajerial tidak berpengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak, sementara studi lain menunjukkan pengaruh positif atau negatif.

Penelitian Sujarwo & Sjahputra (2022) ini menyimpulkan bahwa kepemilikan manajerial, yang diprosikan dengan dummy variabel, tidak berpengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak pada perusahaan yang diteliti. Hal ini menunjukkan bahwa persentase kepemilikan saham oleh manajemen tidak memengaruhi tingkat pajak efektif yang harus dibayar. Tetapi dalam penelitian lainnya yaitu Clara dan Karlina (2023) menyatakan bahwa kepemilikan manajerial secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap ETR pada perusahaan sektor properti dan real estate di BEI. Penelitian Kumalasari dan Wahyudin (2020)

menunjukkan bahwa kepemilikan manajerial tidak berpengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak pada perusahaan yang diteliti, menunjukkan bahwa pengaruh manajemen dalam kepemilikan saham tidak memiliki dampak yang signifikan pada perencanaan pajak.

Penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi dan Darmawan (2021) mengungkapkan bahwa kepemilikan manajerial dapat berperan sebagai mekanisme pengawasan internal yang efektif dalam pengambilan keputusan perpajakan. Ketika manajemen memiliki kepentingan kepemilikan yang substansial, mereka cenderung lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan terkait strategi perpajakan untuk menghindari risiko yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Studi empiris yang dilakukan oleh Handayani dan Sutanto (2023) menambahkan perspektif baru dengan menemukan bahwa kepemilikan manajerial memiliki hubungan non-linear dengan ETR. Pada tingkat kepemilikan yang rendah (di bawah 25%), manajemen cenderung lebih agresif dalam perencanaan pajak, sementara pada tingkat kepemilikan yang lebih tinggi, mereka cenderung lebih konservatif dalam strategi perpajakan mereka. Hal ini mengindikasikan bahwa tingkat kepemilikan manajerial yang berbeda dapat menghasilkan pola pengambilan keputusan perpajakan yang berbeda pula.

Salah satu hal yang dapat dipertimbangkan dalam mengukur perencanaan pajak adalah pertumbuhan penjualan sebagai variabel moderasi. Pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan ekspansi pasar dan peningkatan kinerja operasional, yang dapat membantu perusahaan dalam mengelola beban pajak secara lebih efisien. Dalam penelitian Tanjaya dan Nazir (2021) menyatakan bahwa pengaruh pertumbuhan penjualan berpengaruh negative terhadap perencanaan pajak. Penelitian yang dilakukan juga oleh Ainniyya *et al.* (2021) mengemukakan

bahwa Nilai sales growth berpengaruh negatif terhadap perencanaan pajak. Tetapi dalam penelitian Supriyanto (2021) menghasilkan temuan bahwa pertumbuhan penjualan atau sales growth berpengaruh terhadap perencanaan pajak yang akan menaikkan nilai perencanaan pajak.

Fenomena ini mencerminkan adanya kesenjangan dalam literatur yang memerlukan penelitian lebih lanjut untuk memahami bagaimana faktor-faktor seperti *leverage*, *profitabilitas*, dan kepemilikan manajerial dipengaruhi oleh pertumbuhan penjualan dalam memoderasi perencanaan pajak. Dengan berbagai hasil yang tidak konsisten, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai interaksi antara variabel-variabel tersebut, terutama dalam konteks perusahaan real estate dan properti di Indonesia, yang memiliki karakteristik unik dan tantangan tersendiri dalam manajemen pajak.

Penelitian Rahmadian *et al.* (2023) mengungkapkan bahwa ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan yang tinggi, pengaruh *leverage* terhadap perencanaan pajak cenderung lebih kuat. Hal ini terjadi karena perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang baik memiliki lebih banyak fleksibilitas dalam mengelola struktur utang mereka untuk optimalisasi pajak. Dalam kaitannya dengan kepemilikan manajerial dan pertumbuhan penjualan dapat mempengaruhi bagaimana kepemilikan manajerial berdampak pada perencanaan pajak (Dharma & Kusuma, 2024). Ketika pertumbuhan penjualan meningkat, manajemen yang memiliki saham di perusahaan cenderung lebih aktif dalam mengambil keputusan terkait strategi perpajakan untuk mengoptimalkan nilai perusahaan.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari studi yang dilakukan oleh Rahmadini dan Ariani (2019), yang meneliti pengaruh *profitabilitas*, *leverage*, dan

corporate governance terhadap perencanaan pajak pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2014-2017. Namun, penelitian ini memiliki perbedaan signifikan dengan penelitian sebelumnya, baik dari segi variabel maupun objek penelitian dan teori yang digunakan. Dalam penelitian ini, fokus utama adalah menganalisis pengaruh *leverage*, *profitabilitas*, dan kepemilikan manajerial terhadap perencanaan pajak, dengan pertumbuhan penjualan sebagai variabel moderasi. Studi ini dilakukan pada perusahaan sektor real estate dan properti yang terdaftar di BEI selama periode 2021-2023. Dengan menggunakan rasio Net Profit Margin (NPM) untuk mengukur *profitabilitas* dan Effective Tax Rate (ETR) untuk mengukur perencanaan pajak. Pada penelitian ini juga terdapat tambahan teori yaitu *trade-off theory* dan *contingency theory*, yang dimana pada penelitian sebelumnya teoritis yang digunakan hanya *agency theory* untuk menjelaskan seluruh variabel. Namun, dalam penelitian ini, saya mengembangkan pendekatan yang lebih komprehensif dengan menggunakan beberapa teoritis sesuai dengan karakteristik masing-masing variabel. Teori Agensi digunakan untuk *profitabilitas*, kepemilikan manajerial, dan perencanaan pajak, karena ketiga variabel ini berkaitan dengan konflik kepentingan antara manajer dan pemegang saham dalam pengelolaan laba serta strategi pajak. Sementara itu, Teori *Trade-off* digunakan secara spesifik untuk *leverage*, karena teoritis ini lebih relevan dalam menjelaskan bagaimana perusahaan menyeimbangkan manfaat pajak dari utang dengan risiko kebangkrutan. Selain itu, Teori Kontingensi digunakan untuk pertumbuhan penjualan sebagai variabel moderasi, karena teoritis ini menekankan bahwa dampak *leverage*, *profitabilitas*, dan kepemilikan manajerial terhadap perencanaan pajak dapat bervariasi tergantung pada kondisi perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah di jelaskan, peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Apakah *Leverage* berpengaruh terhadap Perencanaan Pajak ?
2. Apakah *Profitabilitas* berpengaruh terhadap Perencanaan Pajak ?
3. Apakah Kepemilikan Manajerial berpengaruh terhadap Perencanaan Pajak ?
4. Apakah Pertumbuhan Penjualan memoderasi *Leverage* terhadap Perencanaan Pajak ?
5. Apakah Pertumbuhan Penjualan memoderasi *Profitabilitas* terhadap Perencanaan Pajak ?
6. Apakah Pertumbuhan Penjualan memoderasi Kepemilikan Manajerial terhadap Perencanaan Pajak ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis (hal-hal) sebagai berikut.

1. Pengaruh *Leverage* terhadap Perencanaan Pajak.
2. Pengaruh *Profitabilitas* terhadap Perencanaan Pajak.
3. Pengaruh Kepemilikan Manajerial terhadap Perencanaan Pajak.
4. Peran Pertumbuhan Penjualan dalam memoderasi pengaruh *Leverage* terhadap Perencanaan Pajak.
5. Peran Pertumbuhan Penjualan dalam memoderasi pengaruh *Profitabilitas* terhadap Perencanaan Pajak.
6. Peran Pertumbuhan Penjualan dalam memoderasi pengaruh Kepemilikan Manajerial terhadap Perencanaan Pajak.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa kegunaan di antaranya yaitu kegunaan teoretis dan kegunaan praktisi.

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Secara teoritis kegunaan penelitian ini adalah sebagai tambahan referensi untuk menambah wawasan dan pengetahuan yang dapat digunakan dalam pengembangan ilmu lebih lanjut mengenai Pertumbuhan Penjualan. Khususnya terkait *Leverage*, *Profitabilitas*, dan Kepemilikan Manajerial dalam memengaruhi Perencanaan Pajak.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini memberikan kontribusi strategis bagi berbagai pemangku kepentingan di industri Real Estate dan Properti. Bagi perusahaan, temuan ini dapat menjadi landasan pengambilan keputusan yang lebih tepat dalam mengelola struktur modal dan mengoptimalkan manajemen perpajakan. Dengan mempertimbangkan faktor pertumbuhan penjualan, manajemen perusahaan dapat merancang strategi perpajakan yang lebih efisien dan berkelanjutan. Lebih jauh lagi, penelitian ini menyajikan panduan praktis yang bermanfaat bagi regulator dalam menyusun kebijakan, manajemen perusahaan dalam meningkatkan tata kelola organisasi, serta pemangku kepentingan lainnya dalam mengembangkan iklim investasi yang kondusif dan meningkatkan daya tarik perusahaan di mata investor institusional, yang pada akhirnya berkontribusi pada pertumbuhan sektor properti secara keseluruhan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori dan Konsep

2.1.1 Teori Agensi

Teori Agensi pertama kali dikemukakan oleh Jensen dan Meckling (1976), yang menjelaskan hubungan antara prinsipal (pemilik perusahaan) dan agen (manajer) dalam pengelolaan perusahaan. Prinsipal mengharapkan agen bertindak untuk kepentingan terbaik perusahaan, tetapi karena adanya informasi yang asimetris dan perbedaan kepentingan, agen dapat mengambil keputusan yang lebih menguntungkan bagi dirinya sendiri dibandingkan kepentingan perusahaan secara keseluruhan (Jensen & Meckling, 1976). Dalam konteks penelitian ini, Teori Agensi digunakan untuk memahami bagaimana kepemilikan manajerial, *leverage*, dan *profitabilitas* mempengaruhi perencanaan pajak perusahaan. Kepemilikan manajerial dapat mengurangi konflik kepentingan antara pemegang saham dan manajer, sedangkan *leverage* dapat bertindak sebagai mekanisme disiplin untuk memastikan efisiensi manajerial dalam mengelola pajak perusahaan (Desai & Dharmapala, 2006).

Teori agensi, yang menjelaskan hubungan antara pemilik (prinsipal) dan manajer (agen), sangat relevan dalam konteks kepemilikan manajerial, *profitabilitas*, dan *leverage* terhadap perencanaan pajak. Dalam konteks ini, kepemilikan manajerial dapat berfungsi sebagai mekanisme untuk mengurangi biaya agensi, yang sering kali muncul akibat perbedaan kepentingan antara manajer dan pemegang saham. Penelitian Margaretha dan Afriyanti (2016) menunjukkan bahwa kepemilikan manajerial yang tinggi dapat membantu

menyelaraskan kepentingan antara manajer dan pemegang saham, sehingga mengurangi biaya agensi dan meningkatkan nilai perusahaan. Hal ini sejalan dengan temuan Pratiwi dan Reschiwati (2022) bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh positif terhadap *profitabilitas*, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi keputusan perencanaan pajak perusahaan.

Profitabilitas juga berperan penting dalam perencanaan pajak. Perusahaan yang lebih menguntungkan cenderung memiliki lebih banyak insentif untuk melakukan perencanaan pajak yang agresif, guna meminimalkan kewajiban pajak mereka. Penelitian Liando (2023) menunjukkan bahwa *profitabilitas* berhubungan positif dengan penghindaran pajak, di mana perusahaan dengan *profitabilitas* tinggi lebih mungkin untuk terlibat dalam strategi perencanaan pajak yang kompleks. Selain itu, *leverage*, yang mengacu pada penggunaan utang dalam struktur modal perusahaan, juga dapat mempengaruhi perencanaan pajak. Surjadi *et al.* (2018) menjelaskan bahwa penggunaan utang dapat memberikan keuntungan pajak melalui pengurangan pajak yang dihasilkan dari bunga utang, yang dapat meningkatkan *profitabilitas* bersih perusahaan.

2.1.2 Teori Trade Off

Teori *Trade-Off* dalam struktur modal pertama kali diperkenalkan oleh Kraus dan Litzenberger (1973) mereka mengemukakan bahwa perusahaan menentukan struktur modal optimal dengan menyeimbangkan manfaat pajak dari penggunaan utang dengan biaya kebangkrutan yang mungkin timbul. Menurut teoritis ini, perusahaan akan menambah utang hingga manfaat marjinal dari penghematan pajak sebanding dengan biaya marjinal dari potensi kebangkrutan. Dengan demikian, struktur modal optimal tercapai ketika keuntungan pajak dari utang sama dengan biaya kebangkrutan yang diantisipasi.

Teoritis ini menekankan bahwa ada manfaat tertentu dari penggunaan utang, seperti penghematan pajak yang dihasilkan dari pembayaran bunga utang, yang dikenal sebagai "*interest tax shield*" (Widodo & Juardi, 2020). Namun, di sisi lain, penggunaan utang yang berlebihan dapat menyebabkan biaya kebangkrutan dan risiko keuangan yang lebih tinggi, yang dapat mengurangi nilai perusahaan (Rahmawati, 2016).

Dalam konteks *leverage*, penelitian oleh Widodo dan Juardi (2020) menunjukkan bahwa karakteristik perusahaan dan kondisi makro ekonomi memiliki pengaruh signifikan terhadap struktur modal perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Mereka menemukan bahwa *profitabilitas*, ukuran perusahaan, dan kesempatan pertumbuhan berkontribusi terhadap keputusan perusahaan dalam menggunakan utang. Penelitian ini mendukung teori *trade-off* dengan menunjukkan bahwa perusahaan yang lebih besar dan lebih menguntungkan cenderung memiliki rasio utang yang lebih tinggi, karena mereka dapat memanfaatkan penghematan pajak dari utang tanpa menghadapi risiko kebangkrutan yang tinggi (Widodo & Juardi, 2020).

Dalam konteks yang lebih luas, teori *trade-off* juga relevan dalam menjelaskan perilaku penyesuaian struktur modal perusahaan. Penelitian oleh Toyibah dan Ruhayat (2023) menunjukkan bahwa perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia melakukan penyesuaian terhadap struktur modal mereka untuk mencapai target *leverage* yang optimal, yang mencerminkan perilaku yang konsisten dengan teori *trade-off*. Penelitian Toyibah dan Ruhayat (2023) menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya mempertimbangkan biaya dan manfaat dari utang saat membuat keputusan, tetapi juga memperhitungkan dinamika pasar dan perubahan nilai ekuitas mereka.

Secara keseluruhan, teori *trade-off* memberikan kerangka kerja yang kuat untuk memahami bagaimana perusahaan di Indonesia menyeimbangkan antara utang dan ekuitas dalam konteks yang lebih luas. Dengan mempertimbangkan manfaat pajak dari utang dan biaya yang terkait dengan risiko keuangan, perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam pengelolaan struktur modal mereka.

2.1.3 Teori Kontingensi

Teori Kontingensi merupakan salah satu teoritis manajemen yang menyatakan bahwa tidak ada satu cara terbaik (universal) untuk mengelola organisasi, melainkan keputusan dan tindakan manajerial harus disesuaikan dengan situasi atau kondisi tertentu yang dihadapi oleh organisasi (Woodward, 1958:9). Dalam konteks pengambilan keputusan, teoritis ini berpendapat bahwa struktur organisasi, proses, maupun strategi yang diterapkan oleh perusahaan akan lebih efektif jika disesuaikan dengan faktor-faktor situasional seperti lingkungan eksternal, teknologi, ukuran organisasi, serta tingkat ketidakpastian yang dihadapi.

Menurut Fiedler (1967:14), efektivitas suatu tindakan dalam organisasi bersifat kondisional, sehingga keputusan yang dianggap tepat dalam suatu kondisi belum tentu memberikan hasil yang sama di situasi lain. Oleh karena itu, strategi dan kebijakan perusahaan, termasuk dalam hal perencanaan pajak, sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor kontingensi yang melekat pada perusahaan tersebut. Dalam penelitian ini, Teori Kontingensi digunakan untuk menjelaskan bahwa pengaruh variabel independen, yaitu Leverage, Profitabilitas, dan Kepemilikan Manajerial, terhadap Perencanaan Pajak, tidak selalu bersifat

langsung atau konstan, tetapi bergantung pada situasi spesifik yang dihadapi perusahaan, salah satunya adalah tingkat Pertumbuhan Penjualan.

Pertumbuhan penjualan perusahaan menjadi variabel moderasi, yang berperan sebagai faktor kontingensi. Pertumbuhan penjualan mencerminkan kapasitas dan kebutuhan perusahaan untuk berkembang, sehingga perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan tinggi akan memiliki dorongan yang lebih besar untuk melakukan perencanaan pajak secara optimal, guna menjaga arus kas internal dan mendukung ekspansi usaha (Lawrence & Lorsch, 1967:23). Sebaliknya, perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang rendah mungkin akan lebih konservatif dalam perencanaan pajak mereka. Hal ini sejalan dengan prinsip dasar Teori Kontingensi yang menyatakan bahwa strategi perusahaan sangat bergantung pada situasi yang dihadapi, sehingga kebijakan perencanaan pajak perusahaan akan disesuaikan dengan kondisi pertumbuhan penjualan masing-masing perusahaan (Woodward, 1958:39).

2.1.4 Perencanaan Pajak

Perencanaan pajak merupakan suatu proses strategis yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengelola kewajiban pajak mereka secara efisien, dengan tujuan utama meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayarkan. Menurut Djuhari dan Bezaluel (2020) perencanaan pajak mencakup berbagai tindakan yang sah dan legal untuk mengoptimalkan kewajiban pajak, termasuk penghindaran pajak yang dilakukan dalam batasan hukum yang berlaku. Azalia dan Rahayu (2022) mengungkapkan bahwa perencanaan pajak yang efektif tidak hanya berfokus pada pengurangan beban pajak tetapi juga mempertimbangkan implikasi jangka panjang terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Salah satu aspek penting dari perencanaan pajak adalah hubungannya dengan tarif pajak efektif (*effective tax rate*). Tarif pajak efektif adalah ukuran yang menunjukkan seberapa banyak pajak yang dibayarkan perusahaan dibandingkan dengan laba yang dihasilkan. Penelitian Nisa dan Kurnia (2023) menunjukkan bahwa perencanaan pajak yang baik dapat berkontribusi pada pengurangan tarif pajak efektif, yang pada gilirannya dapat meningkatkan *profitabilitas* perusahaan. Dengan kata lain, perusahaan yang berhasil dalam perencanaan pajak cenderung memiliki tarif pajak efektif yang lebih rendah, yang mencerminkan efisiensi dalam pengelolaan kewajiban pajak mereka (Widianto, 2023).

Effective Tax Rate (ETR) memainkan peran penting dalam perencanaan pajak perusahaan. Dalam penelitian Waharini dan Annisa (2017) ETR adalah rasio yang menunjukkan beban pajak yang dibayarkan perusahaan dibandingkan dengan laba sebelum pajak, dan mencerminkan efektivitas strategi perencanaan pajak yang diterapkan. Sulaeman (2021) menjelaskan bahwa dalam konteks perencanaan pajak, ETR tidak hanya berfungsi sebagai indikator kewajiban pajak yang harus dibayar, tetapi juga sebagai alat untuk mengevaluasi dampak dari berbagai insentif pajak dan perubahan tarif pajak yang diterapkan oleh perusahaan. Dengan kata lain, ETR memberikan gambaran menyeluruh mengenai seberapa baik perusahaan mengelola kewajibannya dalam rangka memaksimalkan keuntungan.

Perencanaan pajak yang efektif dapat mengarah pada pengurangan ETR, yang pada gilirannya dapat meningkatkan nilai perusahaan. Penelitian Christiani *et al.* (2021) menunjukkan bahwa perusahaan yang berhasil dalam perencanaan pajak cenderung memiliki ETR yang lebih rendah, yang mencerminkan penggunaan strategi pajak yang lebih efisien. Misalnya, dalam studi yang

dilakukan oleh Hapsari dan Burhanudin (2022) ditemukan bahwa ETR berperan sebagai proksi untuk penghindaran pajak dan berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan pajak yang baik dapat berkontribusi pada peningkatan *profitabilitas* dan nilai perusahaan secara keseluruhan. Namun, penting untuk dicatat bahwa pengurangan ETR melalui perencanaan pajak harus dilakukan dengan mematuhi peraturan perpajakan yang berlaku.

Secara keseluruhan, ETR berfungsi sebagai indikator kunci dalam perencanaan pajak, membantu perusahaan untuk mengevaluasi efektivitas strategi pajak mereka dan dampaknya terhadap nilai perusahaan. Herawati dan Ekawati (2016) menjelaskan jika melalui perencanaan pajak yang cermat dan strategis, perusahaan dapat mengoptimalkan kewajiban pajak mereka, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja keuangan dan nilai pasar mereka.

2.1.5 Leverage

Leverage merupakan konsep fundamental dalam manajemen keuangan yang mengacu pada penggunaan dana pinjaman atau sumber daya eksternal untuk meningkatkan potensi pengembalian investasi. Penelitian yang dilakukan Modigliani dan Miller (1958) menekankan bahwa konsep ini telah menjadi bagian integral dari strategi keuangan perusahaan modern dan memainkan peran krusial dalam pengambilan keputusan investasi dan pendanaan. Modigliani dan Miller (1958) juga mengungkapkan bahwa dalam pasar global, struktur modal tidak mempengaruhi nilai perusahaan, namun dalam praktiknya, keberadaan pajak membuat *leverage* menjadi faktor kritis dalam optimalisasi nilai perusahaan. Dalam konteks bisnis, *leverage* dapat dipahami sebagai mekanisme pengungkit

yang memungkinkan entitas bisnis untuk memperbesar skala operasi atau potensi keuntungan dengan memanfaatkan berbagai bentuk pembiayaan eksternal.

Dalam perspektif teoretis, *leverage* dapat dibagi menjadi beberapa kategori utama yang saling berkaitan. Financial *leverage*, operating *leverage*, dan combined *leverage* merupakan tiga bentuk utama yang membentuk kerangka konseptual *leverage* dalam konteks bisnis dan keuangan (Lestari & Nuzula, 2017). Setiap bentuk *leverage* ini memiliki karakteristik dan implikasi yang berbeda terhadap kinerja dan risiko perusahaan.

1. Financial *Leverage*

Financial *leverage* berkaitan dengan penggunaan dana pinjaman dalam struktur modal perusahaan. Konsep ini menekankan bagaimana perusahaan dapat meningkatkan return on equity (ROE) melalui penggunaan hutang yang optimal. Jensen dan Meckling (1976) mengemukakan bahwa financial *leverage* dapat menciptakan nilai tambah bagi pemegang saham melalui *tax shield*, meskipun pada tingkat tertentu dapat meningkatkan risiko kebangkrutan.

2. Operating *Leverage*

Operating *leverage* mencerminkan sejauh mana perusahaan menggunakan biaya tetap dalam operasinya. Brigham dan Houston (2019) menegaskan bahwa tingkat operating *leverage* yang tinggi dapat menghasilkan volatilitas yang lebih besar dalam pendapatan operasional sebagai respons terhadap perubahan dalam penjualan. Hal ini memiliki implikasi signifikan terhadap manajemen risiko operasional perusahaan.

Leverage merupakan banyaknya jumlah utang yang dimiliki perusahaan dalam melakukan pembiayaan dan dapat digunakan untuk mengukur besarnya aset yang dibiayai dengan utang. Ardyansah (2014) menjelaskan bahwa

perusahaan yang mempunyai tingkat *leverage* yang tinggi mempunyai ketergantungan pada pinjaman luar untuk membiayai asetnya. Sedangkan perusahaan yang mempunyai tingkat *leverage* rendah lebih banyak membiayai asetnya dengan modal sendiri.

Noor *et al.* (2010) menjelaskan bahwa *leverage* memiliki hubungan penggunaan dana perusahaan yang diperoleh dari utang. Penggunaan utang dalam membiayai kegiatan operasional perusahaan akan menimbulkan biaya tetap yaitu bunga. Biaya bunga dapat dikurangkan dari pajak, sehingga penggunaan utang sebagai pembiayaan operasional perusahaan akan secara langsung mempengaruhi tarif pajak efektif perusahaan. Perusahaan dengan jumlah utang yang lebih banyak memiliki nilai *effective tax rate* (ETR) yang lebih rendah karena pengeluaran biaya bunga akan mengurangi biaya pajak yang akan dikeluarkan oleh perusahaan.

2.1.6 Profitabilitas

Menurut Harapah (2015) *Profitabilitas* merupakan salah satu aspek penting dalam analisis keuangan yang menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dari semua sumber daya yang dimilikinya. Profitabilitas dapat diukur melalui berbagai rasio keuangan, termasuk Net Profit Margin (NPM), yang merupakan rasio yang mengukur persentase laba bersih setelah pajak terhadap total penjualan. NPM memberikan gambaran tentang efisiensi manajemen dalam mengelola biaya dan pendapatan, serta menunjukkan seberapa banyak laba yang dihasilkan dari setiap unit penjualan. Dalam konteks ini, NPM menjadi indikator kunci dalam penelitian yang berkaitan dengan perencanaan pajak, karena laba bersih yang dihasilkan akan menjadi dasar perhitungan pajak yang harus dibayar oleh perusahaan (Muslih & Bachri, 2020).

Menurut teori agensi, yang dikembangkan oleh Jensen dan Meckling (1976) manajer perusahaan sebagai agen berusaha memaksimalkan keuntungan perusahaan, yang juga termasuk dalam pengelolaan kewajiban pajak. Dalam hal ini, perusahaan dengan *profitabilitas* yang tinggi memiliki lebih banyak insentif untuk mengelola pajaknya dengan cara yang lebih efisien. Perusahaan yang memiliki laba bersih yang lebih besar lebih cenderung untuk memanfaatkan insentif pajak yang tersedia, seperti pengurangan pajak atau pengalokasian pajak yang menguntungkan, untuk meningkatkan posisi keuangan mereka. Oleh karena itu, hubungan antara *profitabilitas* yang tercermin dari NPM dan perencanaan pajak sangat relevan dalam konteks pengambilan keputusan pajak yang strategis dan efisien.

Teori *trade-off theory*, yang dikemukakan oleh Myers (2001), juga memberikan pandangan bahwa perusahaan dengan *profitabilitas* tinggi memiliki lebih banyak ruang untuk mengelola struktur modal dan pengelolaan pajaknya. Dalam teoritis ini, perusahaan berusaha menyeimbangkan manfaat dari penggunaan utang dengan biaya yang ditimbulkan oleh utang tersebut. Perusahaan yang memiliki *profitabilitas* tinggi dapat memanfaatkan keuntungan dari pengurangan pajak bunga utang. Oleh karena itu, perusahaan dengan *profitabilitas* tinggi memiliki lebih banyak pilihan dalam mengelola kewajiban pajak dan struktur modal mereka, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi strategi perencanaan pajak mereka.

Net Profit Margin tidak hanya berfungsi sebagai ukuran *profitabilitas*, tetapi juga memiliki implikasi yang signifikan terhadap perencanaan pajak. Penelitian oleh Kasir (2022) menunjukkan bahwa NPM berpengaruh terhadap tingkat pajak efektif yang dibayarkan oleh perusahaan. Dalam analisis tersebut, ditemukan

bahwa semakin tinggi NPM, semakin besar kemungkinan perusahaan untuk membayar pajak yang lebih tinggi, karena laba bersih yang lebih besar akan berkontribusi pada kewajiban pajak yang lebih tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan NPM yang tinggi harus mempertimbangkan strategi perencanaan pajak yang lebih efektif untuk meminimalkan beban pajak mereka tanpa melanggar peraturan perpajakan yang berlaku (Kasir, 2022).

Perusahaan dengan *profitabilitas* rendah juga dapat menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan kewajiban pajak mereka. Penelitian oleh Fatmawatie *et al.* (2021) menunjukkan bahwa perusahaan yang berjuang untuk mencapai *profitabilitas* sering kali terpaksa mengambil keputusan yang dapat mengakibatkan kewajiban pajak yang lebih tinggi, seperti menunda pengeluaran yang dapat dikurangkan pajak atau mengabaikan perencanaan pajak jangka panjang. Dalam situasi ini, keputusan yang diambil untuk menjaga kelangsungan bisnis dapat berdampak negatif pada kewajiban pajak mereka.

Secara keseluruhan *profitabilitas* yang diukur melalui Net Profit Margin merupakan indikator penting dalam penelitian terkait perencanaan pajak. NPM tidak hanya mencerminkan efisiensi operasional perusahaan, tetapi juga memiliki dampak langsung pada kewajiban pajak yang harus dibayar. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperhatikan NPM dalam strategi perencanaan pajak mereka untuk memastikan bahwa mereka dapat memaksimalkan laba bersih sambil meminimalkan kewajiban pajak secara legal.

2.1.7 Kepemilikan Manajerial

Kepemilikan manajerial merujuk pada proporsi saham perusahaan yang dimiliki oleh manajemen, seperti direksi dan komisaris, yang terlibat langsung dalam pengambilan keputusan strategis perusahaan. Konsep ini berkaitan erat

dengan teori agensi, yang menyoroti potensi konflik kepentingan antara manajemen (agen) dan pemegang saham (*prinsipal*). Menurut Jensen dan Meckling (1976) menjelaskan bahwa semakin besar kepemilikan saham oleh manajemen, semakin kecil kemungkinan terjadinya konflik tersebut, karena manajemen memiliki insentif untuk meningkatkan kinerja perusahaan demi keuntungan pribadi mereka. Dengan adanya kepemilikan manajerial, diharapkan manajer akan lebih termotivasi untuk meningkatkan nilai perusahaan, karena mereka juga memiliki kepentingan finansial yang langsung terkait dengan kinerja perusahaan (Dewi & Abundanti, 2019).

Kepemilikan manajerial dapat memengaruhi kebijakan perencanaan pajak perusahaan, termasuk tarif pajak efektif (*effective rate*, ETR). Penelitian menunjukkan bahwa struktur kepemilikan, termasuk kepemilikan manajerial, berpengaruh terhadap ETR. Manajer yang memiliki saham cenderung lebih berhati-hati dalam perencanaan pajak untuk menghindari risiko yang dapat merugikan nilai saham mereka. Sebagai contoh, penelitian oleh Sujarwo dan Sjahputra (2022) menunjukkan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh signifikan terhadap ETR di perusahaan sektor pertambangan. Selain itu, penelitian lain juga yang dilakukan Wulandari dan Sudarma (2022) mengindikasikan bahwa kepemilikan manajerial dapat berkontribusi pada penghindaran pajak yang lebih agresif, tergantung pada motivasi dan strategi yang diterapkan oleh manajemen.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kepemilikan manajerial memiliki pengaruh terhadap ETR. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Richardson *et al.* (2016) mengungkapkan bahwa perusahaan dengan tingkat kepemilikan manajerial yang lebih tinggi cenderung memiliki ETR yang lebih rendah, menunjukkan bahwa manajer yang memiliki saham perusahaan lebih terdorong

untuk menerapkan strategi penghindaran pajak yang lebih agresif. Hal ini juga didukung oleh temuan dari Hidayat dan Pesudo (2019), yang menemukan bahwa perusahaan dengan kepemilikan manajerial yang lebih besar cenderung memiliki ETR yang lebih rendah, mengindikasikan bahwa manajer yang memiliki kepentingan finansial langsung dalam perusahaan berusaha untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. Namun, terdapat pula temuan yang menunjukkan bahwa hubungan antara kepemilikan manajerial dan ETR tidak selalu konsisten. Penelitian oleh Putri dan Lawita (2019) menunjukkan bahwa meskipun kepemilikan manajerial dapat memengaruhi strategi pajak, pengaruh tersebut tidak selalu berhubungan langsung dengan penurunan ETR. Dengan kata lain, kepemilikan manajerial berfungsi sebagai faktor penting dalam perencanaan pajak, dengan implikasi yang signifikan terhadap ETR. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa manajer yang memiliki saham cenderung lebih memperhatikan perencanaan pajak yang efisien, yang dapat berkontribusi pada pengelolaan pajak yang lebih baik dan peningkatan nilai perusahaan.

2.1.8 Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu indikator kunci dalam menilai kinerja suatu perusahaan. Secara umum, pertumbuhan penjualan dapat didefinisikan sebagai peningkatan jumlah penjualan produk atau jasa dalam periode tertentu, yang diukur dari penjualan bersih setelah dikurangi retur dan potongan penjualan (Meirani, 2023). Pertumbuhan penjualan sangat penting karena berkontribusi langsung terhadap peningkatan *profitabilitas* dan nilai perusahaan (Zahro & Sakarmanto, 2024). Dengan demikian, perusahaan yang mampu menjaga pertumbuhan penjualan dengan konsisten dapat memiliki posisi yang lebih kuat dalam persaingan pasar

Selain itu, pertumbuhan penjualan berfungsi sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara faktor-faktor seperti leverage, *profitabilitas*, dan kepemilikan manajerial dengan perencanaan pajak (Indaryanti & As'ari, 2023). Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu faktor kunci yang dapat mempengaruhi berbagai aspek dalam manajemen perusahaan, termasuk perencanaan pajak. Dalam konteks ini, pertumbuhan penjualan tidak hanya berfungsi sebagai indikator kinerja perusahaan, tetapi juga sebagai variabel moderasi yang dapat memperkuat atau memperlemah hubungan antara *leverage*, *profitabilitas*, dan perencanaan pajak (Hayani & Darmawati, 2023).

Di sisi lain, kepemilikan manajerial juga memainkan peran penting dalam hubungan antara pertumbuhan penjualan dan perencanaan pajak. Menurut Puspita *et al.* (2020), kepemilikan manajerial dapat mempengaruhi cara perusahaan merencanakan pajaknya, terutama dalam situasi di mana manajer memiliki insentif untuk meminimalkan tarif pajak yang dibayar. Dalam hal ini, pertumbuhan penjualan dapat memoderasi hubungan antara kepemilikan manajerial dan perencanaan pajak, dengan perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang stabil cenderung memiliki lebih banyak sumber daya untuk merencanakan kewajiban pajak secara lebih efektif.

Penelitian yang dilakukan oleh Puspita *et al.* (2020) mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak hanya memengaruhi hubungan antara *leverage*, *profitabilitas*, dan kepemilikan manajerial terhadap perencanaan pajak, tetapi juga berperan dalam memperkuat atau memperlemah tingkat efektivitas strategi pajak yang diterapkan oleh perusahaan. Perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan yang pesat memiliki kemampuan yang lebih baik dalam melakukan perencanaan pajak secara strategis, yang memungkinkan mereka untuk

menurunkan kewajiban pajak mereka dan mencapai efisiensi pajak yang lebih besar. Oleh karena itu, memahami peran pertumbuhan penjualan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara faktor-faktor tersebut merupakan langkah penting dalam memahami bagaimana perusahaan-perusahaan di Indonesia mengelola kewajiban pajaknya.

2.2 Tinjauan Empiris

Tinjauan empiris merujuk pada proses mengumpulkan, meninjau, dan menganalisis penelitian yang telah dilakukan sebelumnya mengenai topik tertentu. Penelitian terdahulu merupakan langkah penting dalam proses penelitian yang lebih besar karena memberikan kerangka kerja dan pemahaman yang diperlukan sebelum peneliti melakukan penelitian yang baru. Terkait dengan penelitian kali ini, terdapat beberapa penelitian yang merujuk pada konsep *leverage*, *profitabilitas*, kepemilikan manjerial, pertumbuhan penjualan, dan perencanaan pajak. Pada penelitian tersebut terdapat research gap atau inkonsistensi dari hasil penelitian terdahulu yang menyebabkan perbedaan pendapat antar peneliti.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Kristanti *et al.* (2024) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap perencanaan pajak, Penelitian ini membuktikan bahwa rasio *leverage* signifikan dalam mempengaruhi perencanaan pajak. Utang yang dimiliki oleh perusahaan akan digunakan untuk mendukung kinerja perusahaan sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Peningkatan penghasilan yang akan meningkatkan laba perusahaan sehingga beban pajak mempengaruhi *perencanaan pajak*. Penemuan ini mendukung pandangan bahwa penggunaan utang dalam struktur modal perusahaan dapat memengaruhi strategi manajemen pajak, sehingga perusahaan perlu mengelola *leverage* dengan bijak untuk mencapai efisiensi pajak yang

optimal. Namun, tidak semua penelitian sepakat mengenai pengaruh *leverage* terhadap perencanaan pajak. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Asmiati *et al.* (2022), ditemukan bahwa *leverage* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak. Hasil ini menunjukkan bahwa dalam beberapa kasus, hubungan antara *leverage* dan ETR mungkin tidak selalu konsisten atau dipengaruhi oleh faktor lain, seperti karakteristik industri, struktur modal, atau kebijakan pajak di negara tertentu. Hal serupa juga diungkapkan dalam penelitian oleh Afni *et al.* (2023), yang menunjukkan bahwa *leverage* memiliki pengaruh negatif terhadap perencanaan pajak pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Temuan ini mengindikasikan bahwa perusahaan dengan *leverage* yang lebih tinggi menggunakan strategi tertentu, seperti manfaat pajak dari bunga utang (*tax shield*), yang dapat menurunkan tarif pajak efektif mereka.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Mulyanti dan Sundawa (2022) menyatakan bahwa net profit margin memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perencanaan pajak, artinya tingginya nilai *profitabilitas* memungkinkan perusahaan untuk memaksimalkan penerapan perencanaan pajak dalam upaya meminimalkan beban pajak yang nantinya akan dibayarkan. Selain itu ada penelitian juga yang mendukung oleh Kasir (2022) artinya bahwa *profitabilitas* berpengaruh terhadap perencanaan pajak. Tetapi dalam penelitian yang dilakukan oleh Amanda *et al.* (2024) menunjukan bahwa *profitabilitas* berpengaruh negatif signifikan terhadap perencanaan pajak, mencerminkan peningkatan efisiensi laba menurunkan pajak yang dibayar. Sarpingah (2020) menemukan bahwa meskipun *profitabilitas* berpengaruh terhadap penghindaran pajak, *profitabilitas* tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak.

Hal ini menunjukkan bahwa meskipun perusahaan memiliki *profitabilitas* yang tinggi, hal ini tidak selalu berimplikasi pada kewajiban pajak yang lebih besar, dan bahwa faktor lain seperti ukuran perusahaan dan struktur utang mungkin lebih berpengaruh dalam menentukan kewajiban pajak.

Beberapa studi menunjukan bahwa kepemilikan manajerial dapat berpengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak. Saparinda *et al* (2023) mengungkapkan bahwa Kepemilikan manajerial berpengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak. Hal ini disebabkan rata-rata perolehan kepemilikan manajerial yang menjadi sampel penelitian ini relatif tinggi dan mengindikasikan bahwa kepemilikan manajerial dalam perusahaan akan berperan dalam pengambilan kebijakan-kebijakan yang akan diambil oleh perusahaan. Salah satunya terkait dengan manajemen laba yang berfungsi sebagai salah satu perencanaan pajak yang merupakan cara untuk memperkecil beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. Hal ini juga di dukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Sujarwo dan Sjahputra (2022), yang menunjukkan bahwa kepemilikan manajerial memiliki dampak signifikan terhadap tarif pajak efektif pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini menggunakan data panel dari perusahaan sektor pertambangan selama periode 2016-2020 dan menemukan bahwa kepemilikan manajerial berkontribusi terhadap pengelolaan pajak yang lebih baik, yang mengarah pada perencanaan pajak yang lebih rendah. Temuan ini menunjukkan bahwa manajer yang memiliki saham dalam perusahaan cenderung untuk mengambil keputusan perpajakan yang lebih menguntungkan, sehingga mengurangi beban pajak yang harus dibayar. Penelitian oleh Saragih dan Halawa (2022) memberikan bukti bahwa kepemilikan manajerial tidak berpengaruh signifikan terhadap perencanaan pajak. Dalam penelitian ini, variabel

seperti rasio utang terhadap ekuitas dan *profitabilitas* memiliki pengaruh yang lebih signifikan terhadap perencanaan pajak dibandingkan dengan kepemilikan manajerial. Temuan ini menunjukkan bahwa meskipun kepemilikan manajerial dapat mempengaruhi keputusan perusahaan, pengaruh tersebut tidak cukup signifikan untuk mempengaruhi tarif pajak yang dibayar. Yensi dan Sandra (2019) menjelaskan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh positif terhadap perencanaan pajak, temuan ini menunjukkan adanya perbedaan hasil penelitian yang disebabkan oleh perbedaan sampel, metode penelitian, atau variabel kontrol yang digunakan.

