



Dampak profitabilitas dan leverage pada agresivitas pajak dengan *Income Smoothing* sebagai mediator

The impact of profitability and leverage on tax aggressiveness with income smoothing as the mediator

Nurlita Sukma Alfandia^{1*}, Reza Muliasari²

^{1,2}Universitas Brawijaya

*Corresponding author: nurlita.sukma@ub.ac.id

INFOARTIKEL

Histori Artikel: Tanggal Masuk
2 April 2023

Revisi Diterima 6 Maret 2024

Tanggal Diterima 22 Maret
2024

Tersedia Online 31 Maret
2024

Keywords: **Tax**
Aggressiveness, Profitability,
Leverage, Income
Smoothing

ABSTRACT

It is impossible to completely prevent information asymmetry and conflicts of interest between the principal and the agent in agency relationships. Agents with better information than other parties try to maximize their profits by managing or manipulating the reported accounting numbers. Profitability and leverage are general considerations for companies when carrying out income smoothing so that profits are stable, and the company appears to be in good condition in the eyes of stakeholders. It is also related to the size of the company's tax burden, so both can influence the level of corporate tax aggressiveness. This research aims to analyze the direct and indirect influence of profitability and leverage on tax aggressiveness and test the mediation of income smoothing on the impact of profitability and leverage on tax aggressiveness. This research uses a purposive sampling technique. The research sample was 78 non-cyclical consumer sector companies on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2020. Data were analyzed using the WarpPLS 7.0 analysis tool. The research results show that profitability and leverage influence tax aggressiveness. However, income smoothing does not affect tax aggressiveness. Income smoothing could not mediate the effect of profitability and leverage on tax aggressiveness. There is no indirect effect between profitability and leverage on tax aggressiveness.

Kata Kunci: **Agresivitas**
Pajak, Profitabilitas,
Leverage, Income
Smoothing

ABSTRAK

Asimetri informasi dan perbedaan kepentingan antara *agent* dan *principal* menjadi masalah yang tidak dapat dihindarkan dalam hubungan keagenan. *Agent* yang memiliki informasi lebih baik dari pihak lain, cenderung berupaya memaksimalkan keuntungan

pribadinya dengan mengelola atau memanipulasi angka akuntansi yang dilaporkan. Profitabilitas dan *leverage* menjadi pertimbangan umum bagi perusahaan dalam melakukan *income smoothing* agar laba stabil dan perusahaan terlihat dalam keadaan baik dimata *stakeholder*. Selain itu, juga berhubungan dengan besar beban pajak perusahaan, sehingga keduanya dapat menjadi faktor yang memengaruhi tingkat agresivitas pajak perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh langsung dan tidak langsung profitabilitas dan *leverage* terhadap agresivitas pajak, serta menguji mediasi *income smoothing* pada pengaruh profitabilitas dan *leverage* terhadap agresivitas pajak. Penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. Sampel penelitian adalah perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018- 2020 sebanyak 78 perusahaan. Data dianalisis menggunakan alat analisis WarpPLS 7.0. Hasil penelitian menunjukkan profitabilitas dan *leverage* berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Namun *income smoothing* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. *Income smoothing* ditemukan tidak dapat memediasi pengaruh profitabilitas dan *leverage* terhadap agresivitas pajak. Tidak terdapat pengaruh tidak langsung antara profitabilitas dan *leverage* terhadap agresivitas pajak.

Berkala Akuntansi dan Keuangan Indonesia p-ISSN: 2459-9581; e-ISSN 2460-4496

DOI: 10.20473/baki.v9i1.44573

Open access under Creative Common Attribution-Non Commercial-Share A like 4.0 International Licence

(CC-BY-NC-SA) 

1. Pendahuluan

Shortfall pajak masih menjadi tantangan klasik bagi pemerintah dalam upaya mengumpulkan pajak bagi penerimaan negara. *Shortfall* pajak menunjukkan kondisi dimana realisasi lebih rendah dibandingkan dengan target yang ditetapkan dalam APBN. Setidaknya Indonesia selalu mengalami *shortfall* pajak sejak 2016 (Bahtiar, R., & Saragih, 2019). Apabila ditelusuri lebih jauh, sejak tahun 2008 penerimaan pajak tidak pernah mencapai target hingga pada 2019 yang disebut-sebut sebagai yang terparah selama satu dekade sebelum masa pandemi pada tahun 2020, yakni sebesar Rp 245,5 T. Sumber penerimaan pajak masih tertumpu pada PPh Badan sehingga menjadikan penerimaan pajak menjadi rentan. Sikap agresif perusahaan terhadap pajak menjadi faktor sulitnya otoritas pajak memenuhi target penerimaan pajak (Prastita & Setiawan, 2016).

Berdasarkan *Agency Theory*, wajib pajak merupakan *agent* yang memiliki tanggung jawab kepada fiskus selaku *principal* untuk melaksanakan kewajiban perpajakannya (Alkausar et al., 2020). Namun, terdapat konflik kepentingan antara wajib pajak badan dengan fiskus. Masing-masing pihak menghendaki keuntungan yang berbeda. Adanya *financial-micro perspective* dari wajib pajak membuat mereka memandang pajak sebagai salah satu beban yang perlu ditekan. Pemerintah mengupayakan optimalisasi penerimaan pajak. Sedangkan disisi yang lain, wajib pajak cenderung menganggap pajak sebagai beban yang semaksimal mungkin perlu untuk ditekan, salah satunya melalui agresivitas pajak.

Agresivitas pajak merupakan istilah umum dari upaya wajib pajak korporasi untuk

meminimalkan hutang pajak, baik dengan cara yang masih berada didalam bingkai peraturan maupun yang melanggar peraturan (Prihandini, 2020). Batasan agresivitas pajak sebagai penghindaran pajak yang lebih agresif mencakup tindakan penghindaran pajak secara legal di *grey area* hingga illegal (Lietz, 2013). Data *long term* perusahaan manufaktur Bursa Efek Indonesia, tercatat bahwa *effectif tax rate* (ETR), dan *cash efektif tax rate* (Cash ETR) memiliki tren kecenderungan nilai yang rendah (Astuti & Aryani, 2016). Hal tersebut dapat mengilustrasikan bahwa sikap agresif perusahaan terhadap pajak memiliki tren yang relatif tinggi.

Agresivitas pajak identik dengan tindakan manipulasi untuk menekan pendapatan kena pajak melalui cara legal maupun ilegal (Frank et al., 2009). Dalam upayanya menekan laba kena pajak, beberapa aspek perlu dipertimbangkan. Penurunan laba dapat menurunkan beban pajak, namun juga dapat menurunkan nilai perusahaan. Manajer perlu mencapai keseimbangan antara besarnya manfaat pajak yang didapat dari penurunan laba dengan penurunan *value* perusahaan dimata investor dan kreditur akibat profit perusahaan yang menurun. Laba tidak terlalu tinggi atau rendah dijadikan salah satu alternatif solusi untuk mencapai keseimbangan tersebut. Praktik mengelola laba tersebut disebut *income smoothing*. Tindakan *income smoothing* dilakukan perusahaan guna menekan likuiditas yang dikeluarkan untuk menanggung hutang pajak (Saeidi, 2012). Terdapat hubungan positif antara agresivitas pajak dengan agresivitas laporan keuangan perusahaan yang manipulatif (Fernandes et al., 2017). Secara umum, *income smoothing* merupakan upaya manajemen dalam menekan fluktuasi laba dengan tujuan mengurangi variasi abnormal pada pelaporan laba usaha.

Berdasarkan *Agency Theory*, terdapat kontrak yang mendelegasikan wewenang *principal* kepada *agent* untuk mengambil keputusan dalam menjalankan perusahaan. *Income smoothing* merupakan salah satu cara manajer untuk menjalankan wewenangnya dalam mengelola laba perusahaan. Langkah *income smoothing* dapat diambil manajer guna mengelola besar laba dalam laporan keuangan dengan berbagai motif dan tujuan. *Income smoothing* yang dilakukan manajemen perusahaan dapat mengurangi beban pajak yang dibayar perusahaan. Namun, *income smoothing* dapat tergolong dalam dimensi manipulasi karena menyebabkan laporan perusahaan menjadi bias.

Praktik *income smoothing* lebih sering digunakan untuk menyembunyikan informasi dari pada mengungkapnya. Hal itu dikarenakan asimetri informasi dan perbedaan kepentingan antara manajer dengan *stakeholder* perusahaan, yang dapat memungkinkan *agent* tidak mengungkapkan informasi perusahaan secara utuh, melainkan sebatas yang dianggap menguntungkan. *Income smoothing* dapat dikategorikan sebagai perilaku manajer sebagai *agent* dalam mempermainkan laba untuk memaksimalkan kepentingannya. Ditambah adanya asimetri informasi, penyajian laporan keuangan menjadi rentan dilakukan penyesuaian

dengan kepentingan *agent* melalui upaya manipulasi untuk tujuan tertentu, tidak terkecuali untuk menekan beban pajak.

Perusahaan yang terindikasi melakukan *income smoothing* membayar pajak penghasilan lebih rendah dibandingkan perusahaan yang tidak terindikasi melakukan *income smoothing* (Al Baaj et al., 2018). Akan tetapi penelitian lain menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan antara *income smoothing* dengan pajak penghasilan perusahaan (Ratnaningrum, 2016). Profitabilitas perusahaan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi praktik *income smoothing* (Savitri, 2019). Terdapat pengaruh hubungan positif antara profitabilitas dengan *income smoothing* (Fiscal & Steviany, 2015). Profitabilitas sering dijadikan dasar pertimbangan investor sebelum berinvestasi, sehingga manajer memberikan reaksi terhadap perilaku investor tersebut dengan mengelola laba.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh pada agresivitas pajak penghasilan Wajib Pajak Badan. Profitabilitas yang tinggi menggambarkan kesiapan perusahaan dalam membayar beban pajak yang tinggi pula. Sedangkan perusahaan yang memiliki profitabilitas rendah lebih agresif dalam membayar pajak guna dapat mempertahankan asetnya (Dinar et al., 2020; Prastita & Setiawan, 2016). Meskipun demikian hasil berbeda diperoleh Hidayat & Fitria (2018).

Leverage menggambarkan besarnya tingkat hutang yang digunakan perusahaan untuk membiayai aktivitas operasinya. *Leverage* keuangan dapat menjadi pengungkit keuangan yang memungkinkan perusahaan menggali keuntungan dengan memanfaatkan sifat biaya tetap dalam kaitannya dalam pertambahan laba. Peningkatan hutang dapat meningkatkan pengembalian ekuitas perusahaan hingga nilai tak terhingga, begitu juga dengan risikonya. Oleh karena itu, manajer mempertimbangkan tingkat hutang perusahaan dengan keuntungan yang diperoleh dari hutang tersebut.

Di Indonesia, bunga pinjaman dapat menjadi pengurang penghasilan kena pajak. Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 169/PMK.010/2015, terdapat batasan hutang dan modal perusahaan untuk perhitungan penghasilan kena pajak yaitu paling tinggi sebesar empat dibanding satu (4:1). Pengurang terhadap bunga merupakan bentuk transfer kekayaan dari pemerintah kepada investor yang timbul dari pemilihan struktur modal perusahaan (Fulkender dan Smith, 2016). Dengan adanya penerapan kebijakan tersebut dapat terlihat bahwa pemerintah juga menyadari sensitivitas perusahaan terhadap pajak dalam *leverage*, sehingga meresponnya dengan menetapkan batasan transfer tersebut.

Berdasarkan *Trade Off Theory*, perusahaan menukar manfaat dari peningkatan modal eksternal atau hutang dengan biaya atas hutang tersebut (Faulkender & Smith, 2016). Manfaat tersebut diproyeksikan dengan besar manfaat pajak yang diperoleh perusahaan dari pembebanan bunga terhadap penghasilan kena pajak. Ada hubungan pajak perusahaan

dengan penentuan struktur modal perusahaan (Richardson et al., 2014). Dengan demikian, pertimbangan besar *leverage* dalam struktur modal merespon besar pajak yang harus ditanggung perusahaan.

Leverage dianggap sebagai salah satu alat yang dimanfaatkan manajemen perusahaan untuk tujuan pajak. Hasil penelitian mengungkap adanya hubungan antara *leverage* perusahaan terhadap agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan (Richardson et al., 2014; Savitri, 2019). Keterkaitan *leverage* dan agresi pajak merupakan yang paling kuat dalam agresivitas pajak terburuk (Lin et al., 2014). Hubungan ini semakin kuat pada perusahaan yang *profitable*. Namun, terdapat pula hasil penelitian yang berbeda. Tidak terdapat pengaruh signifikan antara *leverage* terhadap agresivitas pajak (Sunaryo, 2016; Yanti & Hartono, 2019).

Stakeholder memandang perusahaan dengan tingkat hutang yang tinggi sebagai perusahaan yang berisiko. Manajer beraksi dengan mengambil kebijakan *income smoothing* dengan cara mentransfer laba dari periode mendatang ke periode saat ini. Semakin tinggi tingkat hutang perusahaan, manajer semakin terdorong untuk meningkatkan laba di periode berjalan dengan mentransfer laba periode mendatang ke periode saat ini untuk mengurangi kemungkinan kegagalan teknis (Usmar, 2014). Semakin tinggi *leverage* perusahaan, maka memerlukan upaya *income smoothing* yang tinggi pula agar perusahaan tetap memperoleh kepercayaan kreditur atas prospek dan kemampuan perusahaan dalam melunasi hutang.

Leverage berpengaruh signifikan positif terhadap *income smoothing*. Perusahaan yang memiliki tingkat hutang tinggi perlu menyesuaikan tingkat laba mereka guna menjadi penyeimbang atas tingginya *leverage* perusahaan (Fiscal & Steviany, 2015; Pratiwi & Damayanthi, 2017). Perusahaan tetap memperoleh kepercayaan dari investor dan kreditur terhadap kinerja perusahaan dimasa yang akan datang. Namun hasil berbeda dinyatakan bahwa tidak terdapat pengaruh signifikan antara *leverage* dengan *income smoothing* (Fauzi, 2019).

Penelitian ini mencoba menemukan adanya hubungan secara langsung maupun tidak langsung atas profitabilitas dan *leverage* perusahaan terhadap agresivitas pajak dengan mediasi *income smoothing* sebagai pilihan pengelolaan laba. Kajian yang memetakan rasio keuangan, seperti tingkat laba dan hutang, menjadi determinasi dari agresivitas pajak sering kali dipublikasikan dalam banyak penelitian. Namun, praktik *income smoothing* dalam pengelolaan laba yang mungkin dapat berpengaruh pada agresivitas pajak sekaligus dapat memediasi hubungan profitabilitas dan *leverage* terhadap agresivitas pajak, masih belum terulas.

Karena kompleksitas hubungan antara dua variabel tersebut, profitabilitas dan *leverage* terhadap agresivitas pajak dapat berfungsi sebagai mediator. Profitabilitas yang tinggi dapat mengurangi kebutuhan bisnis untuk menerapkan strategi agresivitas pajak, sedangkan

leverage yang tinggi dapat mendorong bisnis untuk menerapkan strategi tersebut untuk mengurangi beban bunga yang tinggi. Persepsi perusahaan terhadap manfaat dari strategi agresivitas pajak dapat dipengaruhi oleh *income smoothing*, yang merupakan teknik untuk menyesuaikan laporan keuangan agar tingkat laba stabil dari tahun ke tahun. Karena mereka memprioritaskan stabilitas laba daripada penghindaran pajak yang berisiko menghasilkan fluktuasi laba yang signifikan, perusahaan yang melakukan *income smoothing* mungkin kurang agresif dalam perencanaan pajak mereka. Akibatnya, *income smoothing* dapat berfungsi sebagai penghubung antara *leverage* dan profitabilitas dengan agresivitas pajak. Ini mempengaruhi bagaimana faktor-faktor ini memengaruhi strategi perpajakan bisnis.

Adanya keterlibatan *income smoothing* sebagai dimensi manipulasi yang sering diterapkan perusahaan berdasarkan hipotesis Teori Akuntansi Positif perlu dikaji dalam proses identifikasi praktik agresivitas pajak perusahaan. Dengan demikian, dapat diketahui apakah perusahaan yang melakukan *income smoothing* juga terindikasi melakukan agresivitas pajak serta seberapa kuat *income smoothing* dapat memediasi hubungan rasio keuangan profitabilitas dan *leverage* terhadap agresivitas pajak perusahaan.

Salah satu alasan mengapa penelitian ini berbeda dari penelitian sebelumnya adalah karena fokusnya pada variabel-variabel tertentu yang dipelajari dan bagaimana mereka berinteraksi satu sama lain. Penelitian sebelumnya mungkin telah meneliti secara terpisah hubungan antara profitabilitas, leverage, dan agresivitas pajak, tetapi mungkin tidak memperhitungkan peran penting praktik pengelolaan laba seperti *income smoothing* dalam membentuk hubungan ini. Dengan memasukkan variabel moderasi ini ke dalam model, penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam dan menyeluruh tentang unsur-unsur yang mempengaruhi strategi perpajakan perusahaan. Selain itu, penelitian ini mungkin membantu dengan menyelidiki mekanisme internal yang menghubungkan variabel-variabel tersebut, yang akan memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang proses pengambilan keputusan perpajakan perusahaan. Oleh karena itu, perbedaan dalam penelitian ini mungkin berasal dari pemahaman yang lebih baik tentang kompleksitas hubungan antara variabel dan pengaruh variabel tambahan dalam konteks strategi perpajakan perusahaan.

Studi ini sangat membantu para praktisi di berbagai bidang, terutama dalam pengelolaan keuangan dan perpajakan perusahaan. Pertama, penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih baik tentang komponen yang memengaruhi strategi perpajakan, termasuk hubungan antara profitabilitas, *leverage*, dan agresivitas pajak, serta bagaimana hal itu berdampak pada praktik pengelolaan laba seperti *smoothing* pendapatan. Penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi praktisi dalam merencanakan dan mengelola strategi perpajakan perusahaan mereka dengan lebih efektif. Selain itu, pemahaman yang lebih baik tentang hubungan ini memungkinkan praktisi membuat keputusan yang lebih akurat tentang strategi

perpajakan yang sesuai dengan situasi keuangan dan tujuan bisnis mereka. Oleh karena itu, penelitian ini dapat membantu praktisi meningkatkan kinerja keuangan dan keberhasilan.

2. Tinjauan Pustaka

Agency Theory pada dasarnya menjelaskan keterikatan hubungan agensi antara pihak yang memberi wewenang (*principal*) dan pihak penerima wewenang (*agent*). Hubungan agensi sebagai kontrak dimana suatu pihak melibatkan orang lain melakukan beberapa layanan atas nama mereka yang melibatkan pendelegasian beberapa otoritas pengambilan keputusan (Jensen & Meckling, 1976).

Salah satu masalah yang muncul terkait teori agensi adalah asimetri informasi. Asimetri informasi merupakan ketidakseimbangan distribusi informasi yang terjadi antara *agent* dan *principal*. Dalam hubungannya dengan pajak hal tersebut merupakan situasi dimana wajib pajak memiliki informasi berbeda dengan fiskus. Terdapat dua hal penyebab asimetri informasi, yaitu perbedaan informasi antara *agent* dan *principal* (*adverse selection*) serta adanya penyelewengan oleh *agent* yang tidak sesuai dengan kontrak (*moral hazard*) (Li & Qiu, 2020)

Profitabilitas seringkali digunakan sebagai indikator kinerja manajemen perusahaan. Perbedaan informasi yang dimiliki manajer dan adanya moral hazard dapat menyebabkan manajer melakukan *income smoothing*. *Income smoothing* merupakan upaya manajer mengatur agar laba periode berjalan relatif sama selama beberapa periode dengan menaikkan atau menurunkan pendapatan dan biaya periode berjalan menjadi lebih tinggi atau rendah dari yang sesungguhnya (Scott, 2009). Langkah *income smoothing* dibuat agar laba terlihat stabil. Alasan utamanya adalah tekanan manajer untuk memenuhi ekspektasi pasar (Acharya and Lambrecht, 2015). *Income smoothing* dilakukan perusahaan dengan menggunakan metode akuntansi dan prosedur yang diterima umum. Profitabilitas merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi praktik *income smoothing*. Terdapat pengaruh positif antara profitabilitas dengan *income smoothing* (Fiscal & Steviany, 2015; Savitri, 2019). Meskipun ada hasil penelitian yang menyatakan tidak ada pengaruh antara profitabilitas terhadap *income smoothing* (Prihatmoko, 2004).

H₁ : Pengaruh profitabilitas terhadap *income smoothing*.

Dalam lingkup agresivitas pajak, teori agensi muncul akibat adanya penyerahan tanggung jawab dari fiskus (*principal*) pada wajib pajak (*agent*) untuk menghitung, melapor, dan menyetor pajaknya sendiri (Alkausar et al., 2020). Salah satu masalah lain yang muncul dalam teori keagenan adalah konflik kepentingan. Konflik kepentingan menggambarkan perbedaan kepentingan di antara *agent* dan *principal*. Setiap pihak menginginkan optimalisasi kepentingannya. Secara empiris terbukti bahwa hubungan antara *principal* dan *agent* sering ditentukan oleh angka akuntansi, sehingga memicu *agent* memikirkan cara agar angka

akuntansi lebih mengoptimalkan keuntungannya (Asyik, 2016). Penggunaan angka akuntansi sebagai dasar pemberian insentif dapat memicu manajer memanfaatkan wewenangnya dalam memilih dan menetapkan estimasi akuntansi untuk memaksimalkan bonus (Healy & Palepu, 1993). Disatu sisi, pemerintah mengupayakan optimalisasi penerimaan pajak sedangkan disisi yang lain, wajib pajak cenderung menganggap pajak sebagai beban yang semaksimal mungkin perlu untuk ditekan, salah satunya melalui agresivitas pajak.

Pajak yang tidak dapat dibebankan pada laba kena pajak akan mempengaruhi *cash flow* perusahaan sehingga berdampak pada penurunan nilai aset perusahaan. Profitabilitas menjadi salah satu objek yang dikelola manajer untuk menghasilkan laba kena pajak yang minimal. Profitabilitas mempengaruhi agresivitas pajak penghasilan wajib pajak Badan (Dinar et al., 2020; Prastita & Setiawan, 2016). Perusahaan dengan profit yang tinggi memiliki kemampuan yang cukup baik untuk melakukan agresivitas pajak. Sedangkan perusahaan dengan profit rendah termotivasi melakukan agresivitas pajak untuk mempertahankan aset yang dimiliki. Hasil penelitian berbeda menunjukkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak (Hidayat & Fitria, 2018).

H₂ : Pengaruh profitabilitas terhadap agresivitas pajak

Debt covenant hypothesis pada teori akuntansi positif menjelaskan perilaku manajemen menyikapi perjanjian hutang. Persyaratan tertentu ditetapkan bagi perusahaan peminjam untuk melindungi pemberi pinjaman. Pada perusahaan dengan kontrak hutang yang tinggi, manajer cenderung menetapkan kebijakan yang dapat mentransfer laba dari periode mendatang ke periode saat ini (Usmar, 2014).

Pada perusahaan yang tidak menggunakan *leverage*, nilai perusahaan akan stabil. Namun pada posisi yang lebih rendah dibandingkan jika perusahaan menggunakan *leverage*. Pada perusahaan yang memasukkan *leverage* dalam struktur modalnya, mula-mula nilai saham akan meningkat seiring dengan penggunaan *leverage* dalam struktur modal. Penggunaan *leverage* dalam struktur modal hanya menurunkan nilai perusahaan akibat biaya kebangkrutan melebihi manfaat pajak serta perusahaan memiliki risiko tinggi mengalami gagal bayar.

Leverage berpengaruh positif terhadap *income smoothing* (Fiscal & Steviany, 2015; Pratiwi & Damayanthi, 2017). Perusahaan dengan *leverage* tinggi perlu menyesuaikan tingkat laba mereka. Hal ini dilakukan untuk menyeimbangkan tingginya hutang perusahaan sekaligus langkah antisipasi agar perusahaan tidak melanggar kontrak hutang. Perusahaan tetap memperoleh kepercayaan investor dan kreditur terhadap kinerja perusahaan di masa yang akan datang. Kepercayaan investor pada perusahaan menjadi salah satu alasan spesifik yang mendorong manajer melakukan tindakan *income smoothing* (Al-Taie et al., 2017). *Income smoothing* merupakan alat atau sinyal yang cukup efisien bagi manajer untuk mengungkapkan

informasi perusahaan. Investor percaya bahwa *income* yang dilaporkan dapat meramalkan *income* masa depan dan laba dengan fluktuasi rendah lebih dapat menggambarkan prospek perusahaan yang baik (Shabani & Sofian, 2018). Hasil penelitian berbeda menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap *income smoothing* (Fauzi, 2019).

H₃ : Pengaruh *leverage* terhadap *income smoothing*

Teori *trade off* menurut Kraus dan Litzenberger menggambarkan struktur modal optimal yang dipengaruhi oleh manfaat dan biaya akibat penerbitan hutang (Yulianto et al., 2016). Perusahaan menukarkan manfaat pajak atas hutang dengan masalah yang ditimbulkan atas potensi kebangkrutan. Bunga yang ditimbulkan hutang dapat menjadi pengurang penghasilan kena pajak dan menjadi suatu keuntungan perusahaan, sehingga hutang menjadi pertimbangan khusus dalam struktur modal (Lin et al., 2014). Ciri utama teori *trade off* adalah menemukan titik persamaan keuntungan pajak dari pembebanan bunga dengan biaya dari kemungkinan gagal bayar (Abel, 2017).

Di Indonesia imbalan yang dibayarkan atas hutang (bunga) dapat menjadi pengurang penghasilan kena pajak. Pengurang terhadap bunga merupakan bentuk transfer kekayaan dari pemerintah kepada investor yang timbul dari pemilihan *leverage* dalam struktur modal perusahaan (Fulkender & Smith, 2016). Dengan demikian, *leverage* dianggap sebagai salah satu alat yang dimanfaatkan perusahaan untuk tujuan pajak. Perusahaan menukar manfaat dari peningkatan modal eksternal atau hutang dengan biaya atas hutang tersebut (Faulkender & Smith, 2016). Manfaat tersebut diproyeksikan dengan besar manfaat pajak yang diperoleh perusahaan dari pembebanan bunga terhadap penghasilan kena pajak. Terdapat hubungan pajak perusahaan dengan penentuan struktur modal perusahaan (Richardson et al., 2014; Savitri, 2019). Pertimbangan besar *leverage* dalam struktur modal dimungkinkan sebagai respon besaran pajak yang harus ditanggung perusahaan. Keterkaitan *leverage* dan agresivitas pajak merupakan yang paling kuat dalam agresivitas pajak terburuk. Hubungan tersebut semakin kuat pada perusahaan yang mengalami profit (Lin et al., 2014). Akan tetapi hasil penelitian lain menunjukkan sebaliknya bahwa tidak ada pengaruh antara *leverage* terhadap agresivitas pajak (Sunaryo, 2016; Yanti & Hartono, 2019)

H₄ : Pengaruh *leverage* terhadap agresivitas pajak

Income smoothing diklaim sebagai strategi manajemen laba yang bertahan dari waktu ke waktu (Aflatoon, 2010). *Income smoothing* adalah upaya manajer mengatur agar laba periode berjalan relatif sama selama beberapa periode. Upaya tersebut dilakukan dengan menaikkan atau menurunkan pendapatan maupun biaya periode berjalan menjadi lebih tinggi atau rendah dari yang sesungguhnya (Scott, 2009; Tokuga & Sakai, 2011).

Income smoothing dilakukan untuk menekan variasi abnormal laba perusahaan dengan menggunakan metode akuntansi dan prosedur yang diterima umum serta sepanjang

diperbolehkan dalam prinsip akuntansi dan manajemen yang baik (Kustono, 2011; Savitri, 2019). Motif *smoothing* ini cenderung diambil manajer untuk menipu analis dan *stakeholder* lain serta untuk tujuan tertentu lainnya, seperti mempertahankan atau meningkatkan karir manajerial, tujuan insentif atau kompensasi, atau mencegah adanya intervensi dari pihak luar (Li and Richie, 2016; Shabani and Sofian, 2018). Langkah *income smoothing* dibuat agar laba terlihat stabil, dengan alasan utamanya adalah tekanan manajer untuk memenuhi ekspektasi pasar (Acharya and Lambrecht, 2015).

Agresivitas pajak didefinisikan sebagai upaya manipulasi untuk menekan penghasilan kena pajak melalui perencanaan pajak yang mungkin atau tidak tergolong penggelapan pajak (Lin et al., 2014). Agresivitas pajak merupakan bentuk penghindaran pajak yang memanfaatkan legalitas dalam *grey area* untuk mengurangi beban pajak perusahaan dengan penghindaran pajak yang melanggar peraturan perpajakan atau dengan menggunakan celah hukum (Hadi & MangontingY, 2014; Lietz, 2013).

Motif timbulnya agresivitas pajak diakibatkan adanya perbedaan kepentingan antara wajib pajak dan pemerintah. *Income smoothing* dapat merugikan pemerintah karena membiarkan informasi yang tersaji dalam laporan keuangan sehingga akan mempengaruhi besar pajak yang ditanggung perusahaan. Ketika terdapat distorsi terhadap laporan keuangan, maka terdapat informasi asimetris antara wajib pajak dan fiskus yang membuat kewajiban pajak perusahaan tidak dapat dipenuhi sebagaimana mestinya. Terdapat hubungan antara agresivitas pajak dengan agresivitas laporan keuangan yang manipulatif (Fernandes et al., 2017). *Income smoothing* merupakan salah satu bentuk agresivitas laporan keuangan yang manipulatif.

Income smoothing yang dilakukan manajemen perusahaan dapat mengurangi beban pajak yang dibayarkan perusahaan. Laba yang terlalu tinggi dapat meningkatkan beban pajak yang harus dibayar, begitu juga sebaliknya (Noviana, 2012). Perusahaan yang terindikasi *income smoothing* membayar pajak penghasilan lebih rendah dibandingkan perusahaan yang tidak terindikasi melakukan *income smoothing* (Al Baaj et al., 2018). Meskipun demikian, terdapat penelitian terdahulu yang menjelaskan bahwa tidak ada pengaruh antara *income smoothing* terhadap agresivitas pajak (Ratnaningrum, 2016).

H₅ : Pengaruh *income smoothing* terhadap agresivitas pajak

Berdasarkan teori akuntansi positif, pajak dianggap sebagai *political cost* yang perlu ditekan untuk memaksimalkan laba perusahaan. Respon manajer terkait *political cost* adalah dengan melakukan *income smoothing*. *Income smoothing* cenderung dilakukan oleh perusahaan yang mengalami kenaikan laba, namun enggan menanggung kenaikan pajak yang signifikan. Salah satu alasan manajemen melakukan *income smoothing* adalah mengurangi besar pajak penghasilan perusahaan (Al Baaj et al., 2018; Namazi & Khansalar, 2011). Kenaikan laba dapat

menimbulkan pembayaran pajak yang lebih besar sehingga berdampak pada likuiditas. Manajer menekan laba periode berjalan dengan menggeser laba ke periode mendatang dengan menggunakan metode akuntansi yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku secara umum. Oleh karena itu, terdapat potensi profitabilitas secara tidak langsung mempengaruhi agresivitas pajak melalui *income smoothing*.

H₆ : Pengaruh profitabilitas terhadap agresivitas pajak dengan mediasi *income smoothing*

Leverage menunjukkan seberapa besar hutang membiayai kegiatan operasional perusahaan. Berdasarkan *Trade Off Theory*, perusahaan menukar manfaat dari peningkatan modal eksternal atau hutang dengan biaya atas hutang tersebut (Faulkender & Smith, 2016). Manfaat tersebut diproyeksikan dengan besar manfaat pajak yang diperoleh perusahaan dari pembebanan bunga terhadap penghasilan kena pajak. *Leverage* dianggap sebagai salah satu alat yang dimanfaatkan perusahaan untuk tujuan pajak. Secara teoritis, peningkatan *leverage* perusahaan dapat meningkatkan agresivitas pajak karena adanya pembebanan bunga. Terdapat hubungan pajak perusahaan dengan penentuan struktur modal perusahaan (Richardson et al., 2014). Namun, peningkatan *leverage* juga meningkatkan risiko perusahaan. Berdasarkan Teori Akuntansi Positif, dalam kondisi *leverage* tinggi perusahaan memilih *income smoothing* dengan meningkatkan laba melalui upaya menggeser laba periode mendatang ke periode berjalan. Semakin tinggi tingkat hutang perusahaan, manajer semakin terdorong untuk meningkatkan laba di periode berjalan (*income smoothing*) sehingga dapat menekan jumlah penghasilan kena pajak melalui upaya perencanaan pajak baik secara legal maupun ilegal (agresivitas pajak). Hal tersebut ditujukan untuk menekan kemungkinan perusahaan mengalami kegagalan teknis serta mendapat kepercayaan kreditur (Usmar, 2014). Dengan demikian, terdapat potensi hubungan tidak langsung antara *leverage* terhadap agresivitas pajak melalui *income smoothing* yang dilakukan manajer.

H₇ : Pengaruh *leverage* terhadap agresivitas pajak dengan mediasi *income smoothing*

3. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan *explanatory*. Jenis data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari website resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu www.idx.co.id. Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *purposive sampling*. Penelitian ini menggunakan perusahaan manufaktur yang tergolong dalam perusahaan sektor barang konsumen primer atau non-siklikal (*consumers non-cyclicals*) yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Sektor tersebut merupakan perusahaan yang menyediakan kebutuhan dasar konsumen secara umum dan cukup menarik minat investasi publik. Perusahaan sektor *consumers non-cyclicals* lebih stabil karena tahan

terhadap pertumbuhan ekonomi dan inflasi, sehingga mampu menciptakan iklim persaingan ketat dan prospek yang menjanjikan di mata investor untuk berinvestasi (Amin, 2019). Perusahaan pada sektor ini sering memiliki struktur biaya yang lebih kompleks dan beragam, yang mencakup biaya untuk produksi, distribusi, dan pemasaran. Sektor ini dapat memanfaatkan peluang untuk menerapkan strategi perpajakan yang agresif, seperti memanfaatkan celah hukum atau mengalihkan laba ke yurisdiksi pajak dengan tarif lebih rendah. Selain itu sektor barang konsumsi primer dapat menggunakan strategi perpajakan untuk mengoptimalkan laba bersih setelah pajak dengan mengubah struktur harga dan yurisdiksi pajak.

Sektor barang konsumen primer (*consumers non-cyclicals*) mencakup perusahaan yang melakukan produksi atau distribusi barang atau jasa bagi konsumen secara umum yang bersifat anti-siklis atau barang primer/ dasar sehingga permintaan tidak terpengaruh oleh pertumbuhan ekonomi. Hubungan antara sektor manufaktur barang konsumsi dan desain penelitian kuantitatif dapat dilihat dari beberapa perspektif. Pertama, desain penelitian kuantitatif memberikan kejelasan dan ketepatan dalam mengukur variabel-variabel yang relevan seperti profitabilitas, leverage, dan agresivitas pajak, yang penting dalam konteks sektor ini karena kompleksitas data yang terlibat. Kedua, pendekatan kuantitatif memungkinkan analisis statistik mendalam untuk mengeksplorasi hubungan antarvariabel, serta memperoleh wawasan yang lebih dalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi agresivitas pajak. Selain itu, desain kuantitatif memungkinkan generalisasi hasil penelitian, yang dapat memberikan pandangan yang lebih luas kepada praktisi dalam sektor ini untuk mengambil keputusan yang lebih terinformasi tentang strategi perpajakan mereka. Oleh karena itu, desain penelitian kuantitatif dapat membantu mengungkapkan hubungan yang kompleks antara sektor manufaktur barang konsumsi dan agresivitas pajak serta memberikan wawasan yang berharga bagi pemangku kepentingan di dalamnya.

Kriteria yang digunakan meliputi

1. Perusahaan merupakan perusahaan sektor consumer non-cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2020;
2. Perusahaan tidak melakukan *delisting* selama tahun 2018-2020;
3. Perusahaan selalu menerbitkan laporan keuangan yang telah diaudit secara lengkap selama periode 2018-2020;
4. Perusahaan menggunakan satuan mata uang Rupiah dalam publikasi laporan keuangannya;
5. Perusahaan selalu dalam kondisi laba selama periode 2018-2020.

Penelitian ini menggunakan variabel independen, dependen, dan mediasi. Variabel independen yang digunakan pada penelitian ini adalah profitabilitas dan leverage. Variabel dependen adalah agresivitas pajak, dan variabel mediasi adalah *income smoothing*.

Profitabilitas yang digunakan pada penelitian ini diartikan sebagai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan dalam suatu periode tertentu (Dinar et al., 2020). Profitabilitas diukur dengan menggunakan *Return on Asset* (ROA). ROA digunakan sebagai ukuran dari profitabilitas yang dihubungkan dengan upaya agresivitas pajak perusahaan (Frank et al., 2009; Lin et al., 2014). *Leverage* mengacu pada bagian hutang dalam pembiayaan hutang. Salah satu rasio *leverage* yang digunakan adalah *Debt to Asset Ratio* (DAR). DAR menunjukkan bagian dana pemberi pinjaman dalam keseluruhan aktiva sebagai *proxy* dari *leverage* (Frank et al., 2009; Richardson et al., 2014).

Menurut Scoot (2000), *income smoothing* adalah upaya manajer mengatur agar laba periode berjalan relatif sama selama beberapa periode yang dilakukan dengan menaikkan atau menurunkan pendapatan maupun biaya periode berjalan menjadi lebih tinggi atau rendah dari yang sesungguhnya. Penelitian ini menggunakan formulasi dari Model Eckel untuk mendeteksi adanya praktik *income smoothing* pada suatu perusahaan. *Income smoothing* dinilai menggunakan Indeks Eckel. Indeks Eckel umumnya dihitung dengan membandingkan antara koefisien varian dari perubahan laba (CV ΔI) dengan koefisien varian dari perubahan penjualan (CV ΔS). Apabila nilai CV ΔI lebih besar dari nilai CV ΔS , maka perusahaan tidak tergolong melakukan *income smoothing*. Sebaliknya, apabila nilai CV ΔI lebih kecil dibandingkan nilai CV ΔS , maka perusahaan tersebut tergolong perusahaan yang melakukan praktik *income smoothing*.

Agresivitas pajak identik dengan tindakan manipulasi untuk menekan jumlah penghasilan kena pajak melalui upaya perencanaan pajak, baik secara legal maupun ilegal (Frank et al., 2009). Agresivitas pajak merupakan bentuk penghindaran pajak yang memanfaatkan legalitas dalam *grey area* hingga tingkat penghindaran pajak yang ilegal (Lietz, 2013). *Effective Tax Rate* (ETR) digunakan sebagai *proxy* dari agresivitas pajak. ETR dapat merefleksikan perbedaan permanen laba akuntansi dengan laba fiskal dan penyesuaian lainnya (Lin et al., 2014). ETR diperoleh dari beban pajak penghasilan dibagi dengan laba sebelum pajak.

Penelitian ini menggunakan *Structural Equation Modeling Partially Least Square* (SEM-PLS). PLS-SEM cocok untuk pengujian teori, lebih kuat daripada SPSS tradisional, memungkinkan peneliti menguji semua variabel secara bersamaan, dan sampel lebih fleksibel karena tidak memerlukan pemenuhan asumsi normalitas dan bekerja dengan baik dengan ukuran sampel kecil (Ong & Puteh, 2017). Metode analisis yang digunakan adalah WrapPLS 7.0. WrapPLS merupakan salah satu *software* analisis data untuk sampel kecil seperti halnya Lisrel, Tetrad, GSCA, Amos, SmartPLS, dan SPSS (Purwanto, Asbari, et al., 2021). Program WarpPLS dapat mengidentifikasi hubungan nonlinier antarvariabel laten dan mengoreksi nilai koefisien jalur berdasar hubungan tersebut (Sholihin & Ratmono, 2021). Teknik ini biasa digunakan untuk mengestimasi *path model* dengan konstruk laten hingga berkembang untuk

model variabel *observe*. Analisis data yang akan dilakukan meliputi evaluasi model pengukuran (*outer model*) dan evaluasi model struktural (*Inner model*).

Penentuan jumlah minimal sampel tetap dilakukan dengan menggunakan pedoman Cohen (1992) yang mempertimbangkan *statistical power* dan *effect size*. Berikut merupakan tabel panduan dalam menentukan ukuran sampel model SEM-PLS menurut (Cohen, 1992).

Tabel 1
Panduan Penentuan Ukuran Sampel Model SEM-PLS

Jumlah maksimal arah panah menuju konstruk	Tingkat (level) signifikansi											
	1%				5%				10%			
	Minimal R ²				Minimal R ²				Minimal R ²			
	0.10	0.25	0.50	0.75	0.10	0.25	0.50	0.75	0.10	0.25	0.50	0.75
2	158	75	47	38	110	52	33	26	88	41	26	21
3	176	84	53	42	124	59	38	30	100	48	30	25
4	191	91	58	46	137	65	42	33	111	53	34	27
5	205	98	62	50	147	70	45	36	120	58	37	30
6	217	103	66	53	157	75	48	39	128	62	40	32
7	228	109	69	56	166	80	51	41	136	66	42	35
8	238	114	73	59	174	84	54	44	143	69	45	37
9	247	119	76	62	181	88	57	46	150	73	47	39
10	256	123	79	64	189	91	59	48	156	76	49	41

Sumber: Cohen (1992)

Pada penelitian ini terdapat 3 arah panah menuju konstruk. Berdasarkan tabel 1, maka apabila menggunakan level signifikansi 5% dan minimal R², maka jumlah sampel penelitian adalah 38 buah. Selain itu, untuk melakukan analisis SEM-PLS dengan menggunakan WarpPLS harus memenuhi jumlah minimal sampel yang diperlukan oleh *software*, yaitu data harus memenuhi persyaratan linearitas dan multikolinearitas (Purwanto, Santoso, et al., 2021). Sedangkan berdasarkan *purposive sampling* yang dilakukan, sampel penelitian diperoleh sebanyak 78 perusahaan. Dengan demikian, jumlah sampel ini layak untuk menggunakan WarpPLS.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil Pengujian

Model dalam penelitian ini dibangun dengan empat variabel terukur (*measured variabel*), meliputi profitabilitas (X1), *leverage* (X2), *income smoothing* (Z), dan agresivitas pajak (Y). Berikut ini merupakan hasil statistik deskriptif masing-masing variabel.

Tabel 2

Hasil Statistik Deskriptif

	X1	X2	Z	Y
Min	0,001	0,115	0	0,012
Max	0,467	0,760	1,000	2,987
Mean	0,105	0,386	0,308	0,342
Std Deviation	0,102	0,186	0,465	0,448

Sumber: Data Diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas, profitabilitas terkecil adalah 0,001 dan terbesar 0,467. Nilai leverage terkecil adalah 0,115 dan terbesar 0,760. Nilai *income smoothing* terkecil adalah 0 dan terbesar adalah 1. Sedangkan nilai agresivitas pajak terkecil adalah 0,012 dan terbesar 2,987. Rata-rata profitabilitas yang dimiliki 78 perusahaan sampel menunjukkan nilai sebesar 0,105397 dengan standar deviation sebesar 0,101 yang artinya terdapat sebaran yang cukup tinggi. Rata-rata leverage yang dimiliki 78 perusahaan sampel menunjukkan nilai sebesar 0,386 dengan standar deviation sebesar 0,186 yang artinya terdapat sebaran yang cukup tinggi. Rata-rata *income smoothing* dari 78 perusahaan sampel adalah 0,308 dengan standar deviasi sebesar 0,465 artinya terdapat sebaran yang tinggi pada variabel ini. Sedangkan, rata-rata agresivitas pajak dari 78 perusahaan sampel menunjukkan hasil 0,342 dengan standar deviasi sebesar 0,448 artinya terdapat sebaran yang tinggi pada variabel agresivitas pajak.

Evaluasi model dalam SEM-PLS meliputi dua tahap, yakni evaluasi *outer model* dan *inner model*. *Outer Model* yang dievaluasi dalam penelitian ini adalah *outer model weight*, yakni *outer model* dengan indikator formatif.

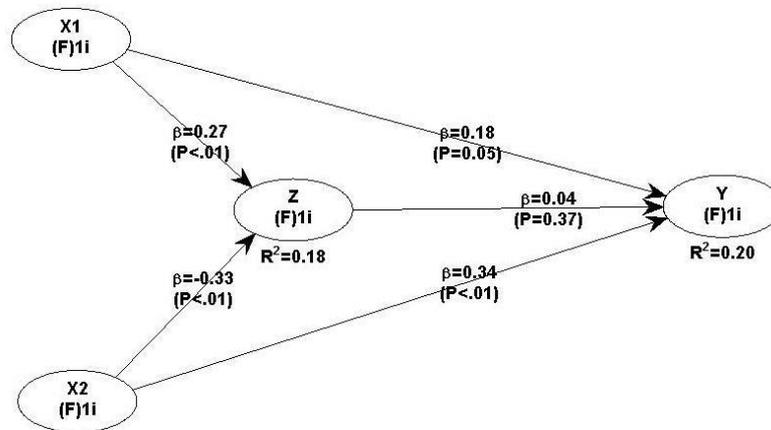
4.1.1 Outer Weight

Outer weight menyajikan bobot indikator terhadap variabelnya. Semua nilai original sampel dari indikator bernilai 1 terhadap variabelnya masing-masing. Hal tersebut bermakna indikator berkontribusi terhadap variabelnya secara penuh. P-value dari semua indikator bernilai kurang dari 0,05 menandakan bobot dari indikator adalah signifikan. Dengan demikian, syarat pertama *outer model* dapat dikatakan layak untuk diteliti telah terpenuhi. Nilai VIF yang disarankan untuk indikator dapat dikatakan bebas dari unsur multikolinieritas adalah kurang dari 2,5 atau setidaknya kurang dari 3,3. Semua nilai VIF dari indikator adalah bernilai 1. Nilai VIF tersebut mengindikasikan dalam indikator yang digunakan dalam penelitian tidak terdapat unsur multikolinieritas. Berdasarkan hasil evaluasi kedua *outer model*, model pengukuran telah memenuhi syarat untuk dapat dikatakan layak diteliti dan dilakukan pengujian lebih lanjut.

4.1.1 Inner Model

Inner Model dilakukan evaluasi untuk menguji kekuatan variabel yang dibangun dalam model, termasuk pengujian atas rumusan hipotesis. *Path Coefficient* atau koefisien jalur

digunakan untuk menemukan kekuatan hubungan variabel bebas dengan variabel terikat. Evaluasi ini dapat menguji jawaban sementara atau hipotesis yang telah dirumuskan. Hipotesis dapat diterima apabila nilai p -value $> 0,05$ untuk sig.5% .



Gambar 1

Hasil Pengujian *Path Analysis*

Sumber: hasil pengujian hipotesis, 2021

Keterangan

X1 = Profitabilitas

X2 = *Leverage*

Z = *Income Smoothing*

Y = Agresivitas Pajak

Berdasarkan evaluasi *path coefficient* diketahui bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *income smoothing* dengan nilai p -value sebesar 0.001 lebih kecil dari pada signifikansi yang ditentukan (α) 5%. Profitabilitas juga berpengaruh terhadap agresivitas pajak dengan nilai p -value sebesar 0.05 sama dengan nilai signifikansi (α) 5%. Dengan nilai p -value sebesar 0.001 lebih kecil dari nilai signifikansi (α) 5%, *leverage* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *income smoothing*. *Leverage* juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap agresivitas pajak dengan nilai p -value sebesar 0.001 kurang dari nilai signifikansi (α) 5%. Akan tetapi, nilai p -value *income smoothing* adalah sebesar 0.37 lebih besar dari pada nilai (α) 5%. Dengan demikian, *income smoothing* tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.

Analisis mediasi merupakan analisis atas hubungan tidak langsung yang terjadi akibat adanya variabel mediasi dalam model. Analisis ini bertujuan untuk menilai kemampuan variabel mediasi dalam mempengaruhi hubungan dua variabel lain. Hasil pengujian pengaruh tidak langsung tersaji dalam tabel di bawah ini.

Tabel 3

Pengaruh Tidak Langsung

Pengaruh Tidak Langsung	Pengaruh Tidak langsung		Deskripsi
	Path Coef.	p-value	
Profitabilitas → <i>Income Smoothing</i> Pajak	0.010	0.449	Pengaruh langsung, bukan mediasi
<i>Leverage</i> → <i>Income Smoothing</i> Pajak	-0.013	0.437	Pengaruh langsung, bukan mediasi

Sumber : Pengolahan data dengan WarpPLS 7.0, 2021

Berdasarkan hasil evaluasi di atas, diketahui bahwa tidak ada pengaruh profitabilitas terhadap agresivitas pajak melalui *income smoothing*. Begitu pula dengan *leverage*. Tidak terdapat pengaruh *leverage* terhadap agresivitas pajak melalui *income smoothing*.

4.2 Pembahasan

Berdasarkan teori keagenan, manajer diberikan wewenang untuk mengelola perusahaan oleh pemilik perusahaan. Profitabilitas menggambarkan efektivitas manajer dalam mengelola perusahaan selama periode tertentu. Profitabilitas yang dilaporkan seringkali menjadi acuan dalam menilai efektivitas manajer dalam menghasilkan laba perusahaan dan meningkatkan pengembalian ekuitas pemilik. Timbal balik dari pemilik kepada manajer atas tingkat efektivitasnya diberikan dalam bentuk bonus atau kompensasi. Namun, pendelegasian wewenang menciptakan asimetri informasi dimana manajer mengetahui informasi perusahaan lebih baik dibanding pemilik. Hal tersebut dapat dimanfaatkan manajer untuk memaksimalkan kepentingannya dibandingkan kepentingan pemilik perusahaan.

Income smoothing merupakan perilaku manajer mengelola angka yang dilaporkan, meningkatkan laba ketika target dianggap tidak dicapai atau menurunkan laba saat pencapaian pendapatan lebih tinggi dari yang direncanakan selama periode tertentu (Tokuga & Sakai, 2011). Hal tersebut sejalan dengan hipotesis *bonus plan* Teori Akuntansi Positif. Pemilik biasanya menetapkan batasan tertentu atas laba yang dilaporkan untuk dijadikan patokan bonus yang diterima manajer. Dalam kondisi ini, ketika laba perusahaan rendah, manajer melakukan *income smoothing* dengan menggeser laba periode mendatang ke periode berjalan hingga laba yang dilaporkan mencapai batas yang ditetapkan. Namun apabila terdapat penetapan batas maksimal laba untuk diberikannya bonus bagi manajer, manajer melakukan *income smoothing* atas laba yang terlalu tinggi dengan menggeser laba periode berjalan ke periode mendatang. Hal tersebut dikarenakan peningkatan laba tidak berdampak pada peningkatan bonus manajer, sehingga manajer lebih memilih menyimpannya untuk periode yang akan datang.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Savitri (2019) bahwa profitabilitas perusahaan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi praktik *income smoothing*. Ada pengaruh

hubungan positif antara profitabilitas dengan *income smoothing* (Fiscal & Steviany, 2015). Hal tersebut dikarenakan suatu motivasi bahwa profitabilitas yang stabil mencerminkan keadaan perusahaan yang baik dalam menghasilkan laba. Sebaliknya, penelitian ini menolak penelitian yang menyimpulkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *income smoothing* (Prihatmoko, 2004).

Berdasarkan Teori Keagenan, hubungan keagenan yang menimbulkan kontrak pendelegasian wewenang juga terjadi di antara wajib pajak (*agent*) dan fiskus (*principal*). Wajib pajak bertindak sebagai *agent* yang memiliki tanggung jawab kepada fiskus selaku *principal* untuk melaksanakan kewajiban perpajakannya (Alkausar et al., 2020). Namun, terdapat konflik kepentingan antara wajib pajak badan dengan fiskus yang mana masing-masing pihak menghendaki keuntungan yang berbeda. Di satu sisi, pemerintah mengupayakan optimalisasi penerimaan pajak sedangkan disisi yang lain, wajib pajak cenderung menganggap pajak sebagai beban yang semaksimal mungkin perlu untuk ditekan, salah satunya melalui agresivitas pajak.

Profitabilitas linear dengan tingkat beban pajak yang ditanggung perusahaan, sehingga besaran nilainya juga berkorelasi positif dengan beban pajak. Pajak yang bersifat tidak dapat dibebankan pada laba kena pajak akan memengaruhi *cash flow* perusahaan yang akhirnya berdampak pada penurunan aset perusahaan. Dalam Teori Akuntansi Positif, wajib pajak memandang pajak sebagai salah satu *political cost* yang perlu ditekan untuk mengoptimalkan laba. Dengan demikian, profitabilitas menjadi salah satu objek yang dikelola untuk menghasilkan laba kena pajak yang minimal.

Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara profitabilitas dengan agresivitas pajak (Dinar et al., 2020; Prastita & Setiawan, 2016). Hasil penelitian lainnya membuktikan bahwa profitabilitas berpengaruh pada agresivitas pajak penghasilan Wajib Pajak Badan (Prastita & Setiawan, 2016). Perusahaan dengan profit tinggi memiliki kemampuan sumber daya yang cukup baik dalam memahami langkah untuk melakukan agresivitas pajak, sedangkan perusahaan berprofit rendah termotivasi melakukan agresivitas pajak guna mempertahankan asetnya semaksimal mungkin. Sebaliknya, penelitian ini menolak hasil penelitian yang menyatakan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap tingkat agresivitas pajak (Hidayat & Fitria, 2018).

Leverage perusahaan sering dijadikan dasar pertimbangan kreditur untuk meminjamkan dananya pada perusahaan karena *leverage* menunjukkan tingkat risiko yang akan ditanggung kreditur atas dana yang dipinjamkan. Hal tersebut dikarenakan *stakeholder* memandang perusahaan dengan tingkat hutang yang tinggi sebagai perusahaan yang berisiko. Menyiasati hal tersebut, manajer beraksi dengan mengambil kebijakan *income smoothing* dengan cara mentransfer laba dari periode mendatang ke periode sat ini. Berdasarkan *debt covenant* dalam

Teori Akuntansi Positif, semakin tinggi tingkat hutang perusahaan, manajer semakin terdorong untuk meningkatkan laba di periode berjalan dengan mentransfer laba periode mendatang ke periode saat ini untuk mengurangi kemungkinan kegagalan teknis (Usmar, 2014). Semakin tinggi *leverage* perusahaan, maka perlu upaya *income smoothing* yang tinggi agar perusahaan tetap memperoleh kepercayaan kreditur atas prospek dan kemampuan perusahaan dalam melunasi hutang.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yang membuktikan *leverage* berpengaruh signifikan terhadap *income smoothing* (Fiscal & Steviany, 2015; Pratiwi & Damayanthi, 2017; Savitri, 2019). Perusahaan dengan *leverage* tinggi perlu menyesuaikan tingkat laba mereka guna menjadi penyeimbang atas tingginya hutang perusahaan sekaligus sebagai langkah antisipasi agar perusahaan tidak melanggar kontrak hutang. Dengan demikian, perusahaan tetap memperoleh kepercayaan dari investor dan kreditur terhadap kinerja perusahaan dimasa yang akan datang. Penelitian ini menolak hasil penelitian terdahulu yang menyatakan berbeda bahwa tidak terdapat pengaruh signifikan antara *leverage* dengan *income smoothing* (Fauzi, 2019). *Leverage* menggambarkan besarnya tingkat hutang yang digunakan perusahaan untuk membiayai aktivitas operasinya (Noviani, 2018).

Berdasarkan *Trade Off Theory*, perusahaan menukar manfaat dari peningkatan modal eksternal atau hutang dengan biaya atas hutang tersebut (Faulkender & Smith, 2016). Manfaat tersebut diproyeksikan dengan besar manfaat pajak yang diperoleh perusahaan dari pembebanan bunga terhadap penghasilan kena pajak. Terdapat hubungan pajak perusahaan dengan penentuan struktur modal perusahaan (Richardson et al., 2014). Dengan demikian, pertimbangan besar *leverage* dalam struktur modal dimungkinkan karena merespon besar pajak yang harus ditanggung perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang mengungkap adanya hubungan antara *leverage* perusahaan terhadap agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan (Lin et al., 2014; Richardson et al., 2014; Savitri, 2019).

Income smoothing merupakan perilaku akuntansi manajemen dalam mengelola angka yang dilaporkan, meningkatkan laba ketika target dianggap tidak dicapai atau menurunkan laba saat pencapaian pendapatan lebih tinggi dari yang direncanakan (Tokuga & Sakai, 2011). *Income smoothing* dilakukan berdasarkan metode akuntansi dan konsep yang berlaku umum (Prihandini, 2020). Berdasarkan Teori Akuntansi Positif, *income smoothing* kemungkinan dilakukan manajer perusahaan dalam menghadapi *political cost* seperti pajak. *Income smoothing* diklaim dapat menjadi pilihan manajemen perusahaan untuk mengurangi beban pajak karena pengakuan laba yang tidak terlalu besar ataupun kecil (Noviana, 2012).

Namun, *income smoothing* yang dimaksud secara akuntansi berbeda dengan laba yang dijadikan dasar untuk perhitungan beban pajak, yakni laba fiskal. Praktik *income smoothing* yang dilakukan manajer berfokus membuat laba menjadi rata dalam pelaporan keuangan

komersial, namun tentu tidak selalu dapat dilakukan bersamaan dengan laba fiskal sebagai dasar konsep pajak. Rekonsiliasi fiskal dan perbedaan pengakuan dalam perpajakan, baik perbedaan waktu maupun permanen, memungkinkan nilai laba komersial tidak memengaruhi laba fiskal. Oleh karena itu, dalam keadaan tertentu tidak adanya keterkaitan antara *income smoothing* dengan beban pajak mungkin untuk terjadi.

Dalam penelitian ini, seberapa besar perusahaan melakukan *income smoothing* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap tingkat pajak efektif yang menjadi beban pajak perusahaan. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan Ratnanigrum (2016) yang menemukan tidak terdapat hubungan antara *income smoothing* dengan beban pajak perusahaan. Dengan demikian, dapat dipahami bahwa *income smoothing* yang dilakukan perusahaan tidak berpengaruh pada ada tidaknya agresivitas pajak.

Praktik *income smoothing* yang dilakukan manajer berfokus membuat laba menjadi rata dalam pelaporan keuangan komersial, namun tentu tidak selalu dapat dilakukan bersamaan dengan laba fiskal sebagai dasar konsep pajak. Rekonsiliasi fiskal dan perbedaan pengakuan dalam perpajakan, baik perbedaan waktu maupun permanen, memungkinkan nilai laba komersial tidak memengaruhi laba fiskal. Oleh karena itu, dalam keadaan tertentu tidak adanya keterkaitan antara *income smoothing* dengan beban pajak mungkin untuk terjadi. Ini membuat *income smoothing* tidak mampu memediasi profitabilitas dan agresivitas pajak, sehingga tidak ditemukan adanya pengaruh tidak langsung antara profitabilitas dan agresivitas pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu (Lestari et al., 2021) yang menyatakan tidak terdapat pengaruh tidak langsung antara profitabilitas dan agresivitas pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu (Simatupang & Siagaan, 2021) yang menyatakan tidak terdapat pengaruh tidak langsung antara profitabilitas dan agresivitas pajak.

5. Kesimpulan

Penelitian ini mengeksplorasi bagaimana strategi manajemen laba mempengaruhi hubungan antara profitabilitas, leverage, dan agresi pajak. Informasi ini dapat membantu praktisi dalam mengembangkan metode pengelolaan laba dan pajak yang lebih efisien. Penelitian ini dapat memberikan wawasan yang signifikan bagi para profesional untuk meningkatkan efisiensi dan umur panjang organisasi mereka dalam lingkungan bisnis yang terus berubah.

Profitabilitas berpengaruh terhadap *income smoothing*. Laba yang stabil mencerminkan kemampuan manajer yang baik dalam menciptakan kondisi dan prospek perusahaan yang baik. Profitabilitas perusahaan yang tinggi mendorong manajer memanfaatkan wewenangnya untuk melakukan *income smoothing*. Manajer memanfaatkan laba yang rata untuk menarik dan mempertahankan investasi pihak eksternal bagi perusahaan. Manajer dapat memaksimalkan

kepentingannya dengan memperoleh penilaian yang baik dari pemilik perusahaan. Selain itu, profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Profitabilitas perusahaan yang tinggi mendorong manajer untuk meminimalkannya melalui agresivitas pajak. Penghasilan kena pajak yang dapat ditekan membuat beban pajak menjadi lebih rendah.

Leverage yang tinggi merefleksikan risiko perusahaan yang tinggi pula. Manajer beraksi dengan mengambil kebijakan *income smoothing* dengan cara mentransfer laba dari periode mendatang ke periode saat ini. *Leverage* berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Perusahaan menukar manfaat dari peningkatan modal eksternal atau hutang dengan biaya atas hutang. Manfaat tersebut diproyeksikan dengan besar manfaat pajak yang diperoleh perusahaan dari pembebanan bunga terhadap laba kena pajak. Semakin tinggi tingkat hutang perusahaan, manajer semakin terdorong untuk meningkatkan laba di periode berjalan dengan mentransfer laba periode mendatang ke periode berjalan. Hal ini bertujuan untuk mengurangi kemungkinan gagal bayar sekaligus tetap memperoleh kepercayaan kreditur.

Income smoothing tidak memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak. Praktik *income smoothing* berfokus membuat laba menjadi rata dalam pelaporan keuangan komersial. Namun tidak selalu dapat dilakukan bersamaan dengan laba fiskal sebagai dasar konsep pajak. Rekonsiliasi fiskal dan perbedaan pengakuan dalam perpajakan, baik perbedaan waktu maupun permanen, memungkinkan nilai laba komersial tidak memengaruhi laba fiskal sebagai perhitungan beban pajak. Oleh karena itu, tidak adanya keterkaitan antara *income smoothing* dengan agresivitas pajak mungkin untuk terjadi. *Income smoothing* tidak dapat memediasi hubungan profitabilitas dan leverage terhadap agresivitas pajak.

Terdapat beberapa keterbatasan pada penelitian ini. Periode penelitian ini hanya dilakukan selama 3 tahun. Penelitian ini dilakukan saat transisi pengenaan tarif pajak baru sehingga terdapat perbedaan tarif pajak pada data yang diolah. Penelitian juga dilakukan pada periode Covid-19 yang menyebabkan *ceteris paribus* tidak terpenuhi. Penelitian berikutnya dapat memasukkan unsur pajak tangguhan sebagai pengembangan. Tahun penelitian juga dapat diperpanjang sehingga dapat lebih akurat. Terakhir, penelitian dilakukan pada kondisi normal sehingga data tidak bias. Hasil penelitian juga dapat memberikan gambaran bagi calon investor untuk lebih selektif menanamkan modalnya. Calon investor harus lebih mewaspadai perusahaan yang memiliki profitabilitas yang *flat* dalam jangka waktu tertentu. Calon kreditur juga harus lebih memahami kondisi keuangan perusahaan yang sehat untuk meminimalisir gagal bayar.

Daftar Pustaka

Aflatooni, A. (2010). Income Smoothing, Real Earnings Management, and Long-Run Stock Returns. *Business Intelligence Journal*, January 20.

- Al Baaj, Q., Zabari, S., & Marshedi, A. (2018). The impact of income smoothing on tax profit: An applied study to a sample of international companies. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22(5).
- Alkausar, B., Lasmana, M. S., & Soemarsono, P. N. (2020). Tax Aggressiveness: A Meta Analysis in Agency Theory Perspective. *TIJAB (The International Journal of Applied Business)*, 4(1), 52. <https://doi.org/10.20473/TIJAB.V4.11.2020.52-62>
- Amin, F. (2019). Determinan nilai perusahaan yang terdaftar di bursa efek indonesia (Studi Empiris Pada Perusahaan Food And Beverages tahun 2015-2018). *Jurnal Mirai Manajemen*, 4(2), 88–108.
- Astuti, T. P., & Aryani, Y. A. (2016). Tren Pengindaran Pajak Perusahaan Manufaktur di Indonesia yang terdaftar di BEI tahun 2001-2014. *Jurnal Akuntansi*, XX No. 03(03), 375–388. www.pajak.go.id
- Asyik, N. F. (2016). Perspektif agency theory: Pengaruh informasi asimetri terhadap manajemen laba (menggunakan pendekatan agency framework). *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 4(1), 29.
- Bahtiar, R., & Saragih, J. (2019). Upaya meningkatkan penerimaan pajak dan meminimalkan shortfall pajak. *Info Singkat Bidang Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 11(24).
- Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological Bulletin*, 112, 155–159. <https://doi.org/doi:10.1037/0033-2909.112.1.155>
- Dinar, M., Yuesti, A., & Dewi, N. P. (2020). Pengaruh profitabilitas dan leverage terhadap agresivitas pajak pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. *Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi*, 2(1).
- Faulkender, M., & Smith, J. M. (2016). Taxes and leverage at multinational corporations. *Journal of Financial Economics*, 122(1), 1–20. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2016.05.011>
- Fauzi, M. (2019). The effect of tax planning, company value, and leverage on income smoothing practices in companies listed on jakarta islamic index. *Journal of Islamic Accounting and Finance Research*, 1(1), 139–162.
- Fernandes, A., Cerqueira, A., & Brandao, E. (2017). Tax and financial reporting aggressiveness: Evidence from Europe. *FEP Working Papers. Universidade Do Porto*.
- Fiscal, Y., & Steviany, A. (2015). The effect of size company, profitability, financial leverage and dividend payout ratio on income smoothing in the manufacturing companies listed in Indonesia Stock Exchange period 2010- 2013. *Jurnal Akuntansi & Keuangan*, 6(2), 11–24.
- Frank, M., Lynch, L., & Rego, S. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. *The Accounting Review*, 84(2), 467–496.
- Hadi, J., & MangontingY. (2014). Pengaruh Struktur Kepemilikan dan Karakteristik Dewan terhadap Agresivitas Pajak. *Tax & Accounting Review*, 4(2).

- Healy, P. M., & Palepu, K. G. (1993). The Effect of Firm's Financial Disclosure Strategies on Stock Prices. *American Accounting Association, Accounting Horizons*, 7(1 (Maret)), 1–11.
- Hidayat, A. T., & Fitria, E. F. (2018). Pengaruh capital intensity, inventory intensity, profitabilitas, dan leverage terhadap agresivitas pajak. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 13(2), 157–168.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Lietz, G. (2013). Tax avoidance vs tax aggressiveness : A unifying conceptual framework. In *University of Munster*.
- Lin, S., Tong, N., & Tucker, A. L. (2014). Corporate tax aggression and debt. *Journal of Banking and Finance*, 40, 227–241.
- Namazi, M., & Khansalar, E. (2011). An Investigation of the Income Smoothing Behavior of Growth and Value Firms (Case Study: Tehran Stock Exchange Market). *International Business Research*, 4, 84–94. <https://doi.org/https://doi.org/10.5539/ibr.v4n4p84>
- Ong, M. H. A., & Puteh, F. (2017). Quantitative data analysis: Choosing between SPSS, PLS, and AMOS in social science research. *International Interdisciplinary Journal of Scientific Research*, 3(1), 14–25.
- Prastita, P. M., & Setiawan, E. (2016). Pengaruh profitabilitas dan pengungkapan corporate social responsibility terhadap agresivitas pajak penghasilan wajib pajak badan. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 17(3), 2120–2144.
- Pratiwi, N. P., & Damayanthi, I. G. (2017). Analisis perataan laba dan faktor – faktor yang mempengaruhinya. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 20(1), 496-525.
- Prihandini, W. (2020). Analys coverage and corporate tax aggressiveness in indonesia stock exchange. *Binus Business Review*, 11(1), 59–69.
- Purwanto, A., Asbari, M., Santoso, T. I., Sunarsi, D., & Ilham, D. (2021). Education Research Quantitative Analysis for Little Respondents: Comparing of Lisrel, Tetrad, GSCA, Amos, SmartPLS, WarpPLS, and SPSS. *Jurnal Studi Guru Dan Pembelajaran*, 4, 2, Augu(2), August 2021.
- Purwanto, A., Santoso, T. I., & Asbari, M. (2021). Analisis Data Penelitian Marketing: Perbandingan Hasil Antara Amos, SmartPLS, WarpPLS, dan SPSS untuk Jumlah Sampel Besar. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 2(4). <https://doi.org/https://doi.org/10.7777/jiemar>
- Ratnaningrum. (2016). The influence of profitability and income tax on income smoothing rankings. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 17(2).
- Richardson, G., Lanis, R., & Leun, S. C. (2014). Corporate tax aggressiveness, outside

- directors, and debt policy: An empirical analysis. *Journal of Corporate Finance*, 25, 107–121.
- Savitri, E. (2019). Can effective tax rates mediate the effect of profitability and debts on income smoothing? *Problems and Perspectives in Management Journal*, 17(3).
- Scott, W. R. (2009). *Financial Accounting Theory (Fifth Edition)*.
[//digilib.ubl.ac.id/index.php?p=show_detail&id=16067](http://digilib.ubl.ac.id/index.php?p=show_detail&id=16067)
- Sholihin, M., & Ratmono, D. (2021). *Analisis SEM-PLS dengan WarpPLS 7.0 untuk hubungan Nonlinier dalam Penelitian Sosial dan Bisnis*. Penerbit Andi.
- Sunaryo. (2016). Effect of family ownership towards tax aggressiveness on food and beverages industrial company listed in Indonesia Stock Exchange. *Binus Business Review*, 7(1), 53–57.
- Tokuga, Y., & Sakai, A. (2011). *Income Smoothing as a Form of Accounting Policy by Managers: A Case Study of onward Kashiwama*.
- Usmar, D. (2014). Tinjauan teori akuntansi positif terhadap fenomena creative accounting. *Jurnal Wawasan Dan Riset Akuntansi*, 1(2), 80–92.
- Yanti, L. D., & Hartono, L. (2019). Effect of leverage, profitability and company size on tax aggressiveness. (Empirical study: Subsector manufacturing companies food, beverage, cosmetics and household purposes manufacturing listed on the Indonesia Stock Exchange for 2014-2017). *Eco-Fin*, 1(1), 1–11.