

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang memiliki total populasi penduduk terbesar keempat dunia setelah Amerika Serikat berdasarkan data *The Spectator Index*. [1] (sumber : [economy.okezone.com](http://economy.okezone.com)) oleh karena itu terdapat tuntutan yang lebih besar bagi pemerintah untuk dapat menggali segala potensi yang dimiliki oleh negara sebagai sumber pendapatan untuk dapat membiayai semua pengeluaran negara dalam rangka mensejahterakan rakyat. Salah satu sumber pendapatan terbesar yang diterima oleh negara hingga saat ini adalah melalui sektor pajak. Dikarenakan hampir 80 persen (%) APBN negara ini bersumber dari sektor perpajakan dan sisanya berasal dari sektor lain. Sektor pajak merupakan salah satu sumber pendapatan negara Indonesia yang sangat penting, jadi sektor pajak harus lebih ditingkatkan dan dikembangkan lagi sebagai sumber penerimaan negara yang utama. Pengertian pajak menurut Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan Pasal 1 UU No. 28 Tahun 2007, pajak merupakan kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Penerimaan pajak setiap tahun terus tumbuh, tetapi walaupun demikian pada kenyataannya penerimaan pajak tidak pernah terealisasi 100% dengan target yang telah ditetapkan dalam Anggaran Penerimaan Belanja Negara (APBN) [2]. (Sumber: [nasional.kontan.com](http://nasional.kontan.com), diakses 12/5/2019) Kegagalan ini dikarenakan masih banyaknya hambatan dalam melakukan pemungutan pajak kepada masyarakat selaku wajib pajak. Masyarakat enggan membayarkan pajaknya dikarenakan sistem perpajakan yang masih sulit dimengerti, dan pajak merupakan sebuah beban yang harus dibayarkan kepada negara yang bersifat memaksa. Indonesia menganut sistem pemungutan pajak *self assessment system* yaitu sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada wajib pajak untuk menentukan sendiri besarnya pajak terutang. wajib pajak juga diminta aktif mulai dari menghitung, menyetor dan melaporkan sendiri pajak yang terutang. Sistem pemungutan pajak ini memiliki kekuarangan, yaitu karena wajib pajak memiliki wewenang menghitung sendiri besaran pajak terutang yang perlu dibayarkan, maka wajib pajak biasanya akan berusaha untuk menyetorkan pajak sekecil mungkin dengan membuat laporan palsu atas pelaporan kekayaan. [3] (sumber : [cpssoft.com](http://cpssoft.com), diakses 19 mei 2019)

Perusahaan merupakan salah satu subjek pajak penghasilan yaitu subjek pajak badan. Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 pasal 2 ayat (1) huruf b menjelaskan bahwa subjek pajak badan adalah sekumpulan orang dan/atau modal

yang merupakan kesatuan baik yang melakukan usaha maupun yang tidak melakukan usaha yang meliputi perseroan terbatas, perseroan komanditer, perseroan lainnya, badan usaha milik negara atau badan usaha milik daerah dengan nama dan bentuk apapun, firma, kongsi, koperasi, dana pensiun, persekutuan, perkumpulan, yayasan, organisasi massa, organisasi sosial politik, atau organisasi lainnya, lembaga, dan bentuk badan lainnya termasuk kontrak investasi kolektif dan bentuk usaha tetap lainnya. Berdasarkan Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 pasal 1 Perusahaan ketika menerima atau memperoleh penghasilan akan merubah status perpajakannya menjadi wajib pajak dan akan dikenai pajak penghasilan. Tarif pajak badan yang berlaku di Indonesia diatur dalam Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 pasal 17 ayat (1) huruf b, ayat (2), ayat (2) huruf a, huruf b, dan pasal (31E).

Pada era globalisasi ini banyak sektor manufaktur yang menguasai dunia industri di Indonesia, salah satunya adalah industri otomotif. industri otomotif indonesia telah menjadi pilar penting dalam sektor manufaktur negara ini, dikarenakan industri tersebut merupakan salah satu sektor andalan yang terus diprioritaskan pengembangannya dan berperan besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Banyak perusahaan mobil di dunia yang membuka kembali pabrik manufaktur mobil atau meningkatkan kapasitas produksinya di Indonesia. Terlebih lagi Indonesia mengalami transisi yang luar biasa dengan yang awalnya hanya sebagai tempat produksi mobil untuk di ekspor tetapi menjadi pasar penjualan domestik terbesar karena meningkatnya produk domestik bruto (PDB) per kapita. [4] (Sumber : indonesia-investments.com, diakses 19 mei 2019).

Industri otomotif sejatinya di pengaruhi oleh pertumbuhan ekonomi negara, dimana ketika produk domestik bruto (PDB) bertumbuh dan pada selanjutnya akan disusul dengan daya beli yang bertumbuh akan sejalan dengan konsumsi yang kian menguat. Di sisi lain tingkat konsumsi masyarakat yang berminat membeli mobil juga masih akan terus bertumbuh, dikarenakan terdorong oleh beberapa faktor. Faktor yang pertama adalah rencana pemerintah yang akan mendorong Roadmap Revolusi Industri 4.0 yang mengelompokkan lima industri utama, salah satunya adalah industri otomotif. Kedua, pembangunan infrastruktur jalan tol yang masif dalam beberapa tahun terakhir. Ketiga, minat masyarakat dalam membeli kendaraan masih bertumbuh, dan keempat adanya kemudahan dalam kredit kendaraan. [5] (Sumber: rivankurniawan.com, di akses 19 mei 2019), Dengan adanya faktor faktor tersebut pertumbuhan industri otomotif diharapkan akan tetap bertumbuh, dikarenakan Indonesia masih menjadi negara tujuan utama untuk investasi di sektor industri otomotif. Dengan pasar otomotif dalam negeri yang cukup besar akan menambah daya tarik lebih bagi para investor menanamkan modalnya di Indonesia. [6] (Sumber: kemenperin.go.id, diakses 19/05/2019)

Pajak jika dilihat dari sudut pandang pemerintah merupakan sebuah penerimaan yang diandalkan negara untuk dapat menjamin kelangsungan pembangunan nasional . Sedangkan dari sudut pandang perusahaan selaku wajib pajak merupakan beban yang akan mengurangi laba bersih perusahaan. Oleh karena itu dalam upaya efisiensi beban pajak, banyak perusahaan melakukan penghindaran pajak. Mangoting dalam Pratiwi (2013) menyatakan bahwa manajemen pajak adalah sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan dengan benar tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan manajemen perusahaan. Beban pajak dihitung berdasarkan tarif pajak dikalikan dengan laba perusahaan. Laba perusahaan menurut PSAK 46 dibagi menjadi menjadi laba akuntansi dengan laba fiskal. Perbedaan penghitungan laba akuntansi yang terdapat dalam laporan keuangan dengan laba fiskal yang dihitung menurut peraturan perpajakan merupakan celah yang sering dimanfaatkan perusahaan untuk dapat menghindari pembayaran pajak yang berlebihan. Penghindaran pajak dapat dilakukan dengan cara yang legal dan juga ilegal.

Manajemen pajak merupakan salah satu pengelolaan pajak yang legal bagi perusahaan dengan cara meminimalisirkan beban pajak namun tidak melanggar undang-undang. Mangoting dalam Pratiwi (2013) menyatakan bahwa manajemen pajak adalah sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan dengan benar tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan manajemen. Manajemen pajak harus dilakukan dengan baik agar tidak menjurus kepada pelanggaran norma perpajakan atau penghindaran pajak. Hal ini sering disebut perlawanan aktif dengan bentuk *tax avoidance* yaitu usaha meringankan beban pajak dengan tidak melanggar undang-undang, namun memanfaatkan celah- celah yang ada dalam peraturan perpajakan (Mardiasmo, 2011).

Hingga saat ini penghindaran pajak masih menjadi fenomena yang umum terjadi dikalangan perusahaan khusus nya industri otomotif, fenomena pertama pada tahun 2014 terjadi kasus penghindaran pajak yang di lakukan oleh PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) yang merupakan anak perusahaan dari PT.Astra Internasional Tbk. PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) mengumumkan kinerja ekspor mobil utuh atau completely built up (CBU) mereka pada tahun lalu. Jumlahnya mencatat rekor yakni lebih dari 118 ribu unit. Jumlah ini setara dengan 70 persen total ekspor kendaraan dari Indonesia tahun lalu. Jika ditambah dengan produk mobil terurai atau complete knock down (CKD) dan komponen kendaraan, maka nilai ekspor pabrik mobil yang 95 persen sahamnya dikuasai Toyota Motor Corporation (TMC) Jepang tersebut mencapai US\$ 1,7 miliar atau sekitar Rp 17 triliun. Tak salah jika pada Oktober 2013 untuk keempat kalinya dalam lima tahun terakhir Toyota Motor Manufacturing menyabet Primaniyarta Award, penghargaan dari Kementerian Perdagangan untuk para eksportir berprestasi.

Direktorat Jenderal Pajak Kementerian Keuangan memiliki bukti bahwa Toyota Motor Manufacturing memanfaatkan transaksi antar-perusahaan terafiliasi di dalam dan luar negeri untuk menghindari pembayaran pajak. Istilah bekennya transfer pricing. Modusnya sederhana yaitu memindahkan beban keuntungan berlebih dari satu negara ke negara lain yang menerapkan tarif pajak lebih murah (tax haven). Pemindahan beban dilakukan dengan memanipulasi harga secara tidak wajar. Telah terungkap bahwa seribu mobil buatan Toyota Motor Manufacturing Indonesia harus dijual dulu ke kantor Toyota Asia Pasifik di Singapura, sebelum berangkat dan dijual ke Filipina dan Thailand. Hal ini dilakukan untuk menghindari membayar pajak yang tinggi di Indonesia. Dengan kata lain, Toyota di Indonesia hanya bertindak “atas nama” Toyota Motor Asia Pacific Pte., Ltd yaitu nama dari pada unit bisnis Toyota yang berkantor di Singapura. [7] (Sumber : [kompasiana.com](http://kompasiana.com), di akses 19/05/2019)

Fenomena selanjutnya merupakan kasus dari PT Garuda Metalindo. Dalam neraca perusahaan PT Garuda Metalindo terlihat peningkatan jumlah hutang (bank dan lembaga keuangan). Dalam laporan keuangan nilai utang bank jangka pendek mencapai Rp200 miliar hingga Juni 2016, meningkat dari akhir Desember 2015 senilai Rp48 miliar. Emiten berkode saham BOLT ini memanfaatkan modal yang diperoleh dari pinjaman atau hutang untuk menghindari pembayaran pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan. Perusahaan tersebut diduga melakukan upaya-upaya penghindaran pajak, padahal memiliki aktivitas cukup banyak di Indonesia. Namun, yang menarik dari kasus ini adalah banyak modus mulai dari administrasi hingga kegiatan yang dilakukan untuk menghindari kewajiban pajak. Secara badan usaha sudah terdaftar sebagai perseroan terbatas, akan tetapi dari segi permodalan perusahaan tersebut menggantungkan hidup dari utang afiliasi. Lantaran modalnya dimasukkan sebagai utang mengurangi pajak, perusahaan ini praktis bisa terhindar dari kewajiban. [8] (Sumber : <http://investor.id>, diakses 19/05/2019)

Manajemen pajak dapat dideteksi dengan menggunakan *effective tax rate* (ETR) dan *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Salah satu cara untuk mengetahui bagaimana perusahaan melakukan manajemen pajak adalah dengan melihat *effective tax rate* (ETR) (Dyrenge et al. 2008; Hanlon & Heitzman, 2010; Karayan & Swenson, 2007; Richardson & Lanis, 2007). ETR di hitung dengan cara membagi beban pajak penghasilan dengan laba sebelum pajak. Penggunaan ETR diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai beban pajak yang akan berdampak pada laba akuntansi yang dapat dilihat pada catatan atas laporan keuangan. Perusahaan yang memiliki *effective tax rate* (ETR) yang rendah akan berusaha untuk menaikkan *effective tax rate* (ETR) dengan menurunkan laba karena perusahaan cenderung menginginkan laba akuntansi yang kecil untuk menghindari adanya kemungkinan pembayaran pajak yang tinggi dikemudian hari. Sedangkan Pengukuran menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (CETR) ini mengacu pada pengukuran yang telah dilakukan oleh Putri dkk. (2014). Menurut

Dyreng et.al. (2008) CETR baik digunakan untuk menggambarkan kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena CETR tidak terpengaruh dengan adanya perubahan estimasi seperti penyisihan penilaian atau perlindungan pajak. Selain itu, CETR juga menggambarkan semua aktivitas penghindaran pajak yang mengurangi pembayaran pajak kepada otoritas perpajakan.

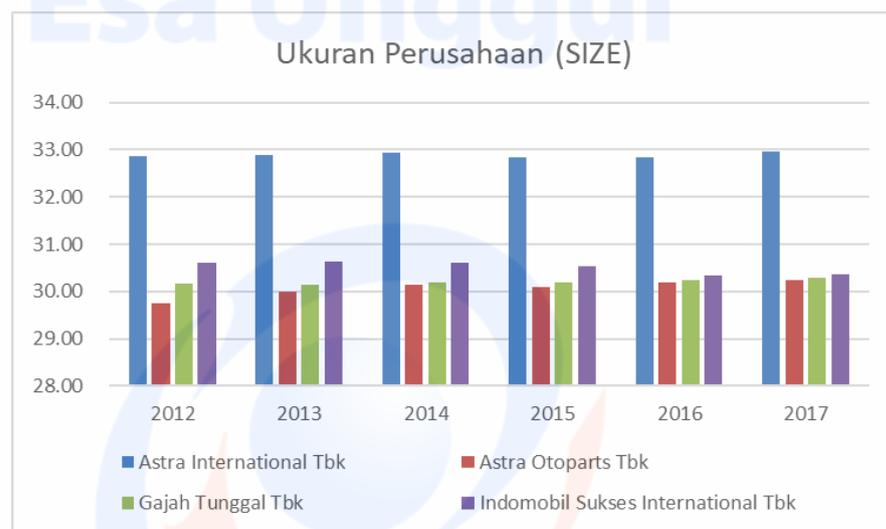
Terjadinya manajemen pajak (*tax management*) diduga dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dari dalam perusahaan. Beberapa di antaranya adalah, yang pertama ukuran perusahaan (*Size*). Ukuran Perusahaan merupakan suatu ukuran yang dikelompokkan berdasarkan besar kecilnya perusahaan, dan dapat menggambarkan kegiatan operasional perusahaan juga pendapatan yang diperoleh operasional perusahaan. Ukuran perusahaan menunjukkan besarnya skala perusahaan. Ukuran perusahaan dapat diukur oleh total aktiva (*asset*) perusahaan (Machfoedz:1994 dalam Widaryanti, 2009). Menurut Bambang Riyanto (2001:299) Ukuran Perusahaan (*Firm Size*) merupakan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan pada total aktiva, jumlah penjualan, rata-rata penjualan dan total aktiva. Semakin besar ukuran perusahaan semakin besar juga kemungkinan perusahaan untuk melakukan manajemen pajak (*tax management*) dikarenakan perusahaan berskala kecil tidak dapat optimal dalam manajemen pajak karena kekurangan sumber daya manusia yang ahli dalam perpajakan. Mereka tidak akan sanggup membayar tenaga ahli yang handal di karena keterbatasan biaya dan sumber daya.

Dalam penelitian ini ukuran perusahaan (*Size*) diukur dengan menggunakan total penjualan yang dimiliki perusahaan selama periode 2012-2017 dengan tujuan agar hasil yang di dapatkan dapat lebih jelas dibandingkan menggunakan ukuran lainnya. Total penjualan perusahaan yang selanjutnya akan di proyeksikan dengan menggunakan logaritma natural ( $\ln$ ) Total Penjualan. Penggunaan  $\ln$  digunakan untuk mengurangi fluktuasi data yang berlebihan. Dengan menggunakan  $\ln$ , nilai angka miliar bahkan triliunan akan dapat lebih di sederhanakan, tanpa mengubah proporsi dan nilai penjualan yang sebenarnya. Menurut Rico Ronaldo Sinaga dan I Made Sukartha (2018) Ukuran Perusahaan (*Size*) berpengaruh positif terhadap manajemen pajak. Sedangkan menurut Amanda Nur Putri (2017) ukuran perusahaan berpengaruh signifikan negatif terhadap manajemen pajak.

Ukuran perusahaan yang di atur dalam UU RI no. 20 Tahun 2008, menjelaskan 4 jenis kriteria ukuran perusahaan yang dapat dinilai dari jumlah penjualan dan asset yang dimiliki perusahaan tersebut. Pertama, perusahaan dengan ukuran mikro yaitu memiliki kekayaan bersih 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) serta memiliki jumlah penjualan 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah). Kedua, perusahaan dengan ukuran kecil memiliki kekayaan bersih 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) serta memiliki penjualan 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah). Ketiga, perusahaan dengan

ukuran menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) serta memiliki penjualan 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah). Keempat, perusahaan dengan ukuran besar memiliki kekayaan bersih 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) serta memiliki penjualan 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

Berikut ini adalah Ukuran Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2017.



**Gambar 1.1**  
**Ukuran Perusahaan (Size)**  
**Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif periode 2012-2017**

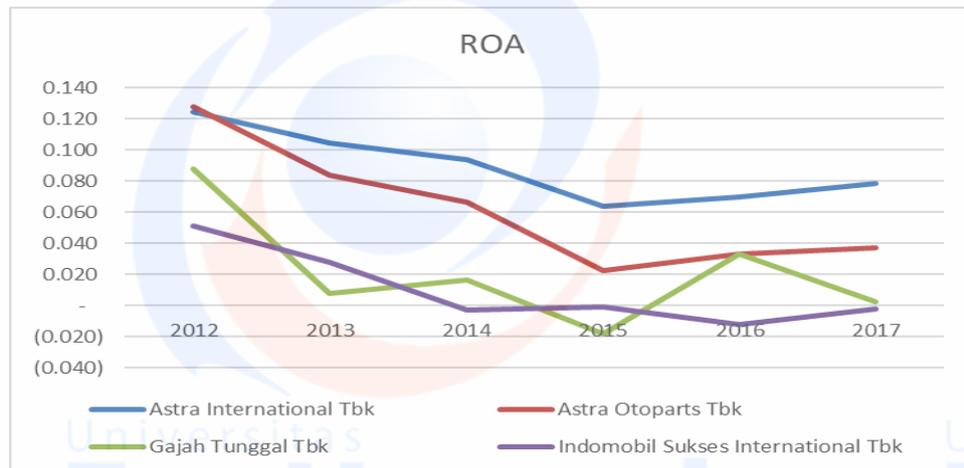
Pada gambar 1.1 terdapat perkembangan penjualan pada perusahaan otomotif yang fluktuatif selama tahun 2012-2017 dengan menggunakan 5 perusahaan sebagai pra sampel, dari gambar tersebut dapat disimpulkan kelima perusahaan tersebut memiliki penjualan di atas 50.000.000.000 (lima puluh milyar) sehingga dapat di kategorikan sebagai perusahaan dengan usaha ukuran besar. Di antara kelima perusahaan, PT Astra International Tbk (ASII) memiliki penjualan terbesar dengan rata-rata (Ln) 32,96.

Faktor internal kedua adalah profitabilitas atau kemampuan memperoleh laba, merupakan suatu ukuran dalam persentase yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba pada tingkat yang dapat diterima. Angka profitabilitas dinyatakan antara lain dalam angka laba sebelum atau sesudah pajak, laba investasi, pendapatan per saham, dan penjualan. Nilai profitabilitas menjadi norma ukuran bagi kesehatan perusahaan (Wikipedia, 2011). Perusahaan yang memiliki profitabilitas yang tinggi maka akan semakin baik kinerja perusahaan dalam menghasilkan laba. Seperti yang kita telah ketahui salah satu tujuan perusahaan adalah untuk menghasilkan laba. Tetapi Indonesia

menganut tarif pajak progresif untuk pajak penghasilan, dimana semakin tinggi tingkat laba maka besarnya pajak yang dikenakan juga semakin besar. Sehingga dengan tingkat profitabilitas yang tinggi, semakin besar juga kemungkinan perusahaan dalam melakukan manajemen pajak (*tax management*) dikarenakan laba yang dihasilkan tentunya akan besar pula.

Dalam penelitian ini Profitabilitas di proyeksikan dengan ROA (*Return On Asset*), dihitung dengan cara membagi laba bersih perusahaan dengan total asetnya dan ditampilkan dalam bentuk persentase (%). ROA (*Return On Asset*) suatu perusahaan dikatakan baik jika berada di angka  $>2\%$ . Menurut Amelia (2015:96) profitabilitas berpengaruh positif terhadap manajemen pajak. Namun penelitian ini tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Imelia (2015:13) yang menemukan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak.

Berikut ini adalah ROA (*Return On Asset*) Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2017.



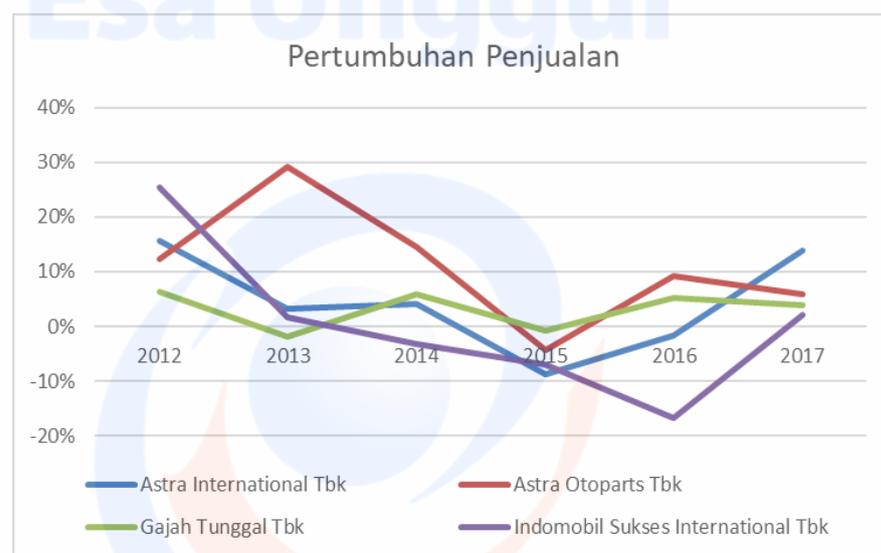
**Gambar 1.2**  
**ROA (*Return On Asset*)**  
**Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif periode 2012-2017**

Pada gambar 1.2 terdapat perkembangan *Return On Asset* pada perusahaan otomotif yang cenderung fluktuatif selama tahun 2012-2017 dengan menggunakan 4 perusahaan sebagai pra sampel. PT Astra International Tbk (ASII) memiliki *Return On Asset* tertinggi yaitu konsisten berada di atas 5% selama 6 tahun berturut-turut. pada tahun 2014-2016 mengalami penurunan dan sangat signifikan, tetapi pada tahun 2016-2017 mengalami kenaikan secara kembali. Astra Otoparts Tbk (AUTO) mengalami hal yang serupa dengan (ASII) pada tahun 2015 mengalami penurunan sangat signifikan, tetapi pada tahun 2016-2017 kenaikan secara berangsur. Pada Gajah Tunggal Tbk (GJTL) pada tahun 2013-2017 terus mengalami kenaikan dan penurunan secara fluktuatif, dan memiliki angka roa yang baik hanya pada tahun 2012, selebih nya ada di posisi

<2%. Sedangkan pada Indomobil Sukses International Tbk (IMAS) memiliki nilai ROA yang baik hanya pada tahun 2012, sedangkan pada tahun 2013-2017 terus mengalami penurunan,

Faktor internal ketiga adalah pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*). Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Menurut Brigham dan Houston dalam Andriyanto (2015), menyatakan bahwa perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil. Pertumbuhan penjualan perusahaan dapat dilihat dari peluang bisnis yang tersedia dipasar yang harus diambil oleh perusahaan. Semakin besar pertumbuhan penjualan perusahaan maka semakin besar laba yang akan diperoleh perusahaan sehingga laba yang dibebankan oleh perusahaan akan semakin besar, dan kemudian perusahaan akan cenderung melakukan manajemen pajak (*tax management*).

Menurut Dewinta dan Setiawan (2016) Pertumbuhan Penjualan (*sales growth*) berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Artinya semakin tinggi sales growth maka aktivitas penghindaran pajak semakin tinggi pula. Penelitian yang dilakukan oleh Dewinta dan Setiawan (2016) sangat bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wastam Wahyu Hidayat (2018), dimana penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) secara parsial tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Artinya jika pertumbuhan penjualan naik maka akan menurunkan penghindaran pajak. Dimana perusahaan yang sedang bertumbuh penjualannya serta dilakukan efisiensi maka akan memperoleh keuntungan yang besar oleh karena itu tidak perlu dilakukan penghindaran pajak. Berikut ini adalah Pertumbuhan Penjualan (Sales Growth) Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2017.



**Gambar 1.3**  
**Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)**  
**Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif periode 2012-2017**

Pada gambar 1.3 terdapat perkembangan Pertumbuhan Penjualan pada perusahaan otomotif yang cenderung fluktuatif setiap tahunnya selama tahun 2013-2017 dengan menggunakan 4 perusahaan sebagai pra sampel. ASII pada tahun 2012 mengalami fase pertumbuhan penjualan tertinggi selama tahun 2012-2017, tetapi pada tahun 2015 mengalami penurunan penjualan yang sangat signifikan. AUTO mengalami fase penjualan tertinggi pada tahun 2013 dan mengalami penurunan penjualan yang sangat signifikan di pada tahun 2015, sedangkan pada tahun 2016 pertumbuhannya mulai membaik, walaupun pada tahun 2017 kembali menurun. GJTL terus berfluktuatif setiap tahunnya, pada tahun 2014 GJTL mengalami penurunan pertumbuhan penjualan yang tertinggi, pada tahun berikutnya pertumbuhan penjualan kembali membaik lalu menurun kembali. IMAS memiliki pertumbuhan penjualan yang terbaik diantara ke 4 pra sampel, pada tahun 2012 mengalami pertumbuhan yang tertinggi, tahun 2012 - 2017 terusa mengalami kenaikan dan penurunan secara berturut-turut.

Berdasarkan beberapa fenomena diatas maka penulis tertarik untuk meneliti dan mengembangkan penelitian – penelitian sebelumnya yang memiliki hasil berbeda , maka dari itu penelitian ini berjudul **“Analisis Pengaruh Faktor Internal Perusahaan terhadap Kecenderungan Perusahaan Melakukan *Tax Management* (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2017) ”**.

### **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi masalah yang terjadi, antara lain :

1. Penghindaran pajak cenderung terjadi pada perusahaan yang besar
2. Penghindaran pajak cenderung terjadi pada perusahaan yang memiliki tingkat laba (*profit*) yang tinggi
3. Penghindaran pajak cenderung terjadi pada perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi
4. Banyaknya perusahaan yang merugikan negara dengan melakukan penghindaran pajak sehingga penerimaan negara tidak pernah mencapai target sepenuhnya
5. Masih adanya perusahaan industri otomotif yang melakukan penghindaran pajak .

### **1.3. Pembatasan Masalah**

Berdasarkan pembahasan dari identifikasi masalah diatas, agar penelitian

lebih fokus dan terarah maka perlu adanya batasan penelitian yang meliputi objek penelitian, yaitu :

1. Data yang digunakan adalah laporan keuangan pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2012 sampai dengan 2017
2. Teknik pengambilan sampel adalah dengan menggunakan purposive sampling yaitu menggunakan kriteria yang dipilih oleh peneliti dalam memilih sampel, Kemudian teknik analisis yang digunakan menggunakan linear berganda.
3. Variabel yang digunakan adalah ukuran perusahaan (*size*), ROA (*return on asset*), dan pertumbuhan penjualan (*sales growth*) digunakan untuk mencerminkan faktor internal perusahaan sebagai variabel independen serta Manajemen Pajak (*tax management*) sebagai variabel dependen.

#### 1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas maka dapat disimpulkan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah Ukuran Perusahaan (*Size*) , Profitabilitas yang di proyeksikan dengan (ROA) dan pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) secara simultan berpengaruh terhadap kecenderungan perusahaan melakukan *tax management* pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif tahun 2012-2017?
2. Apakah Ukuran Perusahaan (*Size*) secara parsial berpengaruh terhadap kecenderungan perusahaan melakukan *tax management* pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif tahun 2012-2017?
3. Apakah Profitabilitas yang diproyeksikan dengan (ROA) secara parsial berpengaruh terhadap kecenderungan perusahaan melakukan *tax management* pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif tahun 2012-2017?
4. Apakah Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*) secara parsial berpengaruh terhadap kecenderungan perusahaan melakukan *tax management* pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif tahun 2012-2017?

#### 1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis pengaruh faktor internal perusahaan yang diprosikan oleh Ukuran Perusahaan (*size*) , Profitabilitas yang di proyeksikan dengan (ROA) dan pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) kecenderungan perusahaan melakukan *tax management* pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif tahun 2012-2017 secara simultan
2. Untuk menganalisis pengaruh faktor internal perusahaan yang diprosikan oleh

ukuran perusahaan (*size*) terhadap kecenderungan perusahaan melakukan *tax management* pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif tahun 2012-2017 secara parsial

3. Untuk menganalisis pengaruh faktor internal perusahaan yang diproksikan oleh Profitabilitas yaitu (ROA) terhadap kecenderungan perusahaan melakukan *tax management* pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif tahun 2012-2017 secara parsial
4. Untuk menganalisis pengaruh faktor internal perusahaan yang diproksikan oleh pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) terhadap kecenderungan perusahaan melakukan *tax management* pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif tahun 2012-2017 secara parsial

#### **1.6. Manfaat Penelitian**

Dengan adanya penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi pembuat kebijakan perpajakan agar dapat lebih memperhatikan hal yang bisa digunakan oleh perusahaan dalam rangka manajemen pajak yang dapat mengurangi pendapatan negara dari sektor pajak.
2. Bagi perusahaan agar dapat lebih berhati-hati dalam melakukan manajemen pajak agar tidak digolongkan dalam penyelundupan pajak.
3. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat menjadi literatur dan dapat membantu bagi penelitian yang berhubungan dengan faktor yang mempengaruhi efektifitas manajemen pajak.