

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Konsep yang mendasari *agency theory* adalah hubungan keagenan yang merupakan kontrak antara *principal* dengan agen, yang mana agen memberikan jasa dan bertindak atas nama *principal*, termasuk pendelegasian wewenang membuat keputusan oleh *principal* kepada agen (pemisahan antara kepemilikan dan pengendalian perusahaan) (Jensen & Meckling, 1976). *Principal* dalam teori ini mengacu kepada pemegang saham dan/atau pemberi utang sedangkan agen menunjuk kepada manajemen. Dengan asumsi bahwa kedua belah pihak merupakan *utility maximizer*, agen mungkin tidak akan selalu bertindak untuk kepentingan terbaik *principal* (Jensen & Meckling, 1976). Masing-masing pihak termotivasi untuk memenuhi kepentingan dan kesejahteraan diri sendiri, sementara *principal* termotivasi mengadakan kontrak untuk memperoleh pembagian dividen atau kenaikan harga saham perusahaan, agen termotivasi karena insentif kompensasi. Perilaku agen yang seolah-olah memaksimalkan kesejahteraan *principal* dengan memanfaatkan kewenangan pengambilan keputusan yang

didelegasikan oleh *principal* memunculkan masalah keagenan (Godfrey et al., 2010).

Menurut Scott (2015) terdapat dua masalah keagenan yaitu asimetri informasi dan konflik kepentingan. Masalah asimetri informasi terjadi karena perbedaan tingkat informasi yang dimiliki oleh agen dan *principal* yang mana secara umum agen memiliki lebih banyak informasi terkait posisi keuangan yang sebenarnya dan posisi operasi perusahaan dibandingkan *principal*. Konflik kepentingan terjadi akibat perbedaan tujuan sehingga agen tidak selalu bertindak selaras dengan kepentingan *principal*.

Untuk mengendalikan masalah keagenan, baik *principal* maupun agen harus menanggung biaya keagenan (Jensen & Meckling, 1976). Biaya keagenan meliputi biaya pemantauan yang ditanggung oleh *principal* untuk mengawasi perilaku agen, biaya perikatan yang ditanggung oleh agen untuk menjamin tindakan agen selaras dengan kepentingan *principal*, dan biaya *residual* yang merupakan biaya yang masih timbul meskipun sudah ada biaya pemantauan dan biaya perikatan (Godfrey et al., 2010).

2.1.2 Agresivitas Pajak

Pajak merupakan biaya yang signifikan mengurangi arus kas perusahaan yang tidak disukai oleh perusahaan ataupun pemegang saham (Chen et al., 2010) sehingga dapat mendorong tindakan manajemen untuk meminimalisasi kewajiban pajak perusahaan. Penerapan sistem *self assessment* dalam peraturan perundang-undangan pajak di Indonesia memberikan peluang kepada manajemen untuk merealisasikan tindakan tersebut melalui perencanaan pajak agresif atau agresivitas

pajak. Agresivitas pajak menurut Slemrod (2004) adalah tindakan spesifik yang menuju kepada transaksi yang utamanya bertujuan untuk mengurangi kewajiban pajak perusahaan. Frank et al. (2009) mendefinisikan agresivitas pajak sebagai kegiatan manipulasi dalam rangka menurunkan penghasilan kena pajak yang dapat dikategorikan sebagai penggelapan pajak atau tidak dikategorikan sebagai penggelapan pajak. Sementara itu menurut Lanis & Richardson (2013), agresivitas pajak merupakan skema atau pengaturan dengan tujuan utama untuk menghindari pajak yang tidak sesuai dengan undang-undang.

Lietz (2013) mengklasifikasikan agresivitas pajak sebagai bagian dari penghindaran pajak yang dapat termasuk dalam perilaku legal, *grey-scaled* (area abu-abu), ataupun ilegal. Apakah perilaku legal termasuk dalam ranah agresivitas pajak atau tidak dapat terlihat dari kemungkinan transaksi terkait pajak untuk diperiksa lebih dari 50% (*more likely than not*) (Lietz, 2013). Pengertian tersebut sesuai dengan dengan konsep agresivitas pajak menurut Hanlon & Heitzman (2010) yang merupakan tindakan pengurangan pajak secara sengaja untuk menghindari ataupun mengurangi pembayaran manfaat pajak secara eksplisit menggunakan berbagai strategi pajak, mulai strategi pajak yang bersifat legal sampai dengan penghindaran pajak. Kamila & Martani (2014) berargumen bahwa perusahaan melakukan agresivitas pajak dengan memanfaatkan celah-celah (*loopholes*) peraturan sehingga dapat meminimalkan beban pajak sekalipun tidak melakukan pelanggaran peraturan. Dari berbagai definisi yang dijelaskan dapat disimpulkan karakteristik utama dari agresivitas pajak yaitu tindakan perencanaan pajak yang bertujuan untuk mengurangi pajak secara eksplisit yang dilakukan secara legal,

dengan memanfaatkan celah-celah peraturan yang berlaku pada *grey area*, maupun secara ilegal melanggar ketentuan peraturan yang berlaku.

2.1.3 *Financial Distress*

Wruck (1991) mendefinisikan *financial distress* sebagai situasi di mana arus kas tidak cukup untuk memenuhi kewajiban saat ini, meliputi utang yang belum dibayarkan kepada pemasok dan pegawai, kerugian aktual atau potensial karena litigasi, dan pembayaran pokok atau bunga yang terlewat berdasarkan perjanjian utang (*default*). Perusahaan dapat mengalami *financial distress* karena tekanan ekonomi, penurunan industri perusahaan, dan/atau manajemen yang buruk. Menurut Whitaker (1999), tahap awal perusahaan memasuki *financial distress* adalah pada tahun pertama di mana arus kas lebih sedikit dibandingkan dengan utang jangka panjang yang jatuh tempo pada tahun tersebut. Indikator lain yang signifikan menilai perusahaan yang berpotensi mengalami kebangkrutan adalah profitabilitas, likuiditas, dan *insolvency* (Altman, 1968). *Insolvency* dapat terjadi baik secara teknis maupun akuntansi. *Insolvency* teknis terjadi ketika perusahaan tidak mampu membayar kewajiban utangnya karena kekurangan kas, sedangkan *insolvency* akuntansi terjadi ketika *book value* total kewajiban melebihi *book value* total aset (*negative net worth*) (Ross et al., 2017).

Platt & Platt (2002) menyatakan bahwa *financial distress* merupakan tahap akhir dari penurunan keuangan sebelum perusahaan mengalami kebangkrutan atau likuidasi. Menurutnya, informasi terkait indikasi perusahaan akan mengalami *financial distress* penting untuk mempercepat tindak lanjut manajemen untuk mencegah terjadinya *financial distress*, mempertimbangkan tindakan

penggabungan (*merger*) atau pengambilalihan (*takeover*) untuk meningkatkan kemampuan perusahaan dalam membayar utang dan melakukan pengelolaan perusahaan yang lebih baik, serta memberikan sinyal atau peringatan dini tentang kemungkinan kebangkrutan di masa mendatang. Berbagai penelitian dilakukan untuk memprediksi kondisi perusahaan yang mengalami *financial distress* dan berpotensi mengalami kebangkrutan. Peneliti seperti Beaver (1966), Altman (1968), Ohlson (1980), dan Zmijewski (1984) melakukan penelitian untuk mengembangkan model guna memprediksi *financial distress* yang berdampak pada kebangkrutan perusahaan. Masing-masing peneliti menggunakan berbagai jenis sampel dan rasio keuangan yang berbeda satu sama lain.

Dalam hal perusahaan mengalami *financial distress* karena manajemen yang buruk, tindakan manajemen menjadi penentu signifikan untuk pemulihan dan peningkatan nilai pasar yang disesuaikan dengan industri. Sementara itu, peningkatan kondisi ekonomi industri diperlukan untuk memulihkan perusahaan yang mengalami tekanan ekonomi (Whitaker, 1999). Pemulihan *financial distress* dapat dilakukan melalui restrukturisasi utang dan perubahan organisasi (Wruck, 1991). Menurut Wruck (1991), restrukturisasi utang memungkinkan perusahaan memperoleh penundaan pembayaran angsuran utang atau restrukturisasi seluruh kewajiban dan klaim terhadap ekuitas perusahaan dalam bentuk surat utang baru atau kepemilikan saham. Sementara itu, perubahan organisasi melalui perubahan manajemen dan tata kelola perusahaan dapat mendorong peningkatan disiplin kerja, kompetensi, dan perubahan strategi yang konsisten dengan proses revitalisasi perusahaan. Perubahan tersebut juga berpotensi menciptakan nilai dan kepercayaan

baru pemegang saham dan pemegang klaim terhadap perusahaan. Selain itu, pemulihan *financial distress* dapat dilakukan dengan melakukan restrukturisasi aset melalui divestasi aset dan investasi aset, serta restrukturisasi operasional melalui efisiensi operasional (Sudarsanam & Lai, 2001).

2.1.4 Reputasi Perusahaan

Reputasi perusahaan adalah representasi kolektif dari tindakan dan hasil perusahaan di masa lalu yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memberikan hasil yang dihargai oleh pemangku kepentingan, yang mengukur posisi relatif perusahaan baik secara internal dengan karyawan maupun eksternal dengan pemangku kepentingan, terhadap lingkungan yang kompetitif dan institusional (Fombrun & Riel, 1997). Reputasi perusahaan terbentuk dari persepsi agregat semua pemangku kepentingan atas pengembangan identitas perusahaan yang disertai oleh pertumbuhan citra perusahaan yang pada akhirnya dapat diperbandingkan dengan kompetitor, reputasi sebelumnya, ataupun rata-rata reputasi industri sejenis (Dowling, 2004; Walker, 2010). Beberapa determinan yang dapat membentuk reputasi suatu perusahaan antara lain kinerja keuangan, ketertarikan emosional pemangku kepentingan, visi dan kepemimpinan dalam perusahaan, kualitas produk dan jasa, lingkungan tempat kerja, serta tanggung jawab sosial dan lingkungan (Fombrun et al., 2000). Selain itu, ukuran dan umur perusahaan, intensitas iklan dan diversifikasi, media, serta identitas dan budaya perusahaan juga dapat berpengaruh terhadap persepsi pemangku kepentingan terhadap perusahaan dalam membangun reputasi (Gatzert, 2015).

Reputasi bagus perusahaan merupakan sinyal bagi publik bagaimana pekerjaan, produk, strategi, dan ekspektasi perusahaan memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan kompetitor lainnya (Fombrun & Shanley, 1990). Berdasarkan studi literatur yang dilakukan oleh Gatzert (2015), reputasi perusahaan mempunyai pengaruh positif terhadap perilaku pemangku kepentingan dan kinerja keuangan perusahaan. Pengaruh reputasi perusahaan terhadap perilaku pemangku kepentingan antara lain menciptakan komitmen, kepercayaan, dan loyalitas pelanggan (Keh & Xie, 2007; Walsh et al., 2009; Bartikowski & Walsh, 2011), memberikan persepsi risiko kredit yang rendah kepada pemasok (Van den Bogaerd & Aerts, 2015), memperoleh kesempatan atas pelamar kerja lebih banyak dengan kualitas tinggi (Turban & Cable, 2003), mempermudah perusahaan mengakses modal investor (Shane & Cable, 2002), serta meningkatkan kepuasan dan loyalitas afektif investor (Helm 2007). Dari aspek kinerja keuangan, reputasi perusahaan menurut studi literatur Gatzert (2015) mampu mendorong produktivitas tenaga kerja dan efisiensi kerja (Stuebs & Sun, 2010) serta meningkatkan harga saham (Tisher & Hildebrandt, 2014). Walker (2010) dalam revid literaturnya juga mendeskripsikan reputasi perusahaan positif memungkinkan perusahaan membebankan harga premium atas produknya (Fombrun & Shanley, 1990) dan meningkatkan profitabilitas perusahaan (Roberts & Dowling, 2002).

Di sisi lain, reputasi positif perusahaan akan terus meningkatkan ekspektasi pemangku kepentingan terhadap perusahaan sehingga memungkinkan perusahaan terbebani dan sulit untuk memenuhi ekspektasi tersebut (Lange et al., 2011).

Tindakan perusahaan yang tidak diinginkan pemangku kepentingan dapat mengubah persepsi pemangku kepentingan terhadap masa lalu perusahaan dan berdampak negatif terhadap ekspektasi dan reputasi perusahaan (Lange et al., 2011). Keterlibatan perusahaan pada tindakan tersebut dapat menyebabkan penurunan atau hilangnya reputasi perusahaan yang berdampak pada penurunan kinerja perusahaan (Gatzert, 2015). Dampak luas terhadap hilangnya reputasi perusahaan antara lain berkurangnya pendapatan di masa depan karena berkurangnya pelanggan, meningkatnya biaya kontrak dan negosiasi dengan pemasok, berkurangnya karyawan kompeten dan kurangnya motivasi karyawan dalam bekerja, hilangnya potensi pendanaan eksternal, serta beralihnya investor perusahaan ke perusahaan lain sehingga berdampak pada memburuknya operasional perusahaan secara keseluruhan dan mengancam keberlangsungan bisnis perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berdasarkan studi literatur yang dilakukan, terdapat berbagai penelitian yang meneliti agresivitas pajak, *financial distress*, dan reputasi perusahaan baik sebagai variabel independen, dependen, ataupun moderasi. Penelitian yang menghubungkan *financial distress* dengan agresivitas pajak dilakukan oleh Richardson et al. (2014). Penelitian menggunakan sampel 753 perusahaan Amerika Serikat dalam rentang waktu krisis keuangan global periode 2006-2010. Pengukuran agresivitas pajak menggunakan empat jenis pengukuran yaitu SHELTER (kecenderungan perusahaan terlibat pada *tax sheltering*), P-UTB (manfaat pajak yang tidak diakui), *permanent book-tax differences* (DTAX), dan

cash effective tax rate (CASHETR). Variabel *financial distress* diukur menggunakan dua pengukuran yaitu Altman Z score yang dimodifikasi (MODALT) dan model Ohlson's O score (OSCORE). Hasil menunjukkan bahwa *financial distress* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Hubungan positif *financial distress* dan agresivitas pajak diperbesar pada rentang waktu krisis keuangan global tahun 2008.

Nugroho & Firmansyah (2017) meneliti pengaruh *financial distress* terhadap *tax aggressiveness* pada perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2015. Penelitian menggunakan 87 perusahaan dengan pengukuran agresivitas pajak menggunakan pendekatan *Book-Tax Differences* (BTD) dan *financial distress* menggunakan Altman Z Score yang telah dimodifikasi Graham (1998). Hasil pengujian menunjukkan tidak terdapatnya pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak.

Penelitian pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak selanjutnya dilakukan oleh Dhamara & Violita (2017) terhadap 97 perusahaan manufaktur terdaftar di BEI periode 2010-2013. Pengukuran variabel agresivitas pajak menggunakan proksi cash ETR dan tax sheltering, sedangkan proksi *financial distress* menggunakan model Altman Z Score yang dimodifikasi. Hasil pengujian menunjukkan tidak adanya pengaruh signifikan *financial distress* terhadap agresivitas pajak.

Penelitian pengaruh *financial distress* terhadap penghindaran pajak selanjutnya dilakukan oleh Sadjarto et al. (2020). Penelitian menggunakan sampel 292 perusahaan sektor manufaktur, perdagangan, dan konstruksi terdaftar BEI

periode 2015-2018. Pengukuran variabel *financial distress* menggunakan Altman Z Score dan penghindaran pajak menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Hasil penelitian menunjukkan bahwa *financial distress* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

Penelitian yang menghubungkan reputasi perusahaan dengan perilaku penghindaran pajak dilakukan oleh Graham et al. (2014). Penelitian dilakukan dengan melakukan survei terhadap 509 perusahaan terkait keputusan perusahaan untuk melakukan strategi perencanaan pajak. Hasilnya menunjukkan bahwa 77,6% perusahaan tidak mengambil keputusan melakukan strategi perencanaan pajak dengan alasan terbesar adalah potensi rusaknya reputasi perusahaan. Selanjutnya, penelitian dilakukan terhadap variabel rusaknya reputasi perusahaan menggunakan data survei terhadap penghindaran pajak yang diukur dengan proksi Cash ETR, TaxShelter, DTAX, dan GAAP ETR. Hasil menunjukkan bahwa perusahaan yang menganggap reputasi perusahaan penting cenderung tidak melakukan penghindaran pajak.

Lina et al. (2018) meneliti pengaruh reputasi perusahaan terhadap perencanaan pajak terhadap perusahaan terdaftar BEI di Indonesia. Penelitian menggunakan sampel 54 perusahaan periode 2012-2016. Variabel reputasi menggunakan data sekunder dari laporan *Corporate Image Index* (CII) hasil survei dari perusahaan *Frontier Consulting Group* dan variabel perencanaan pajak menggunakan GAAP ETR. Hasil menunjukkan bahwa reputasi perusahaan berpengaruh negatif terhadap perencanaan pajak.

Penelitian pengaruh reputasi terhadap agresivitas pajak juga dilakukan oleh Alhaq (2020). Penelitian menggunakan 43 sampel perusahaan terdaftar BEI tahun 2013-2018 dengan variabel reputasi menggunakan *Corporate Image Index* (CII) dan variabel agresivitas pajak diukur melalui dua pendekatan, yaitu *book tax differences* (BTD) dan *Discretionary Permanent Differences* (DTAX). Hasil juga menunjukkan pengaruh negatif reputasi terhadap tingkat agresivitas pajak.

Casado et al. (2017) melakukan penelitian dengan menghubungkan reputasi perusahaan terhadap risiko kebangkrutan perusahaan. Penelitian dilakukan terhadap 553 perusahaan yang terdaftar pada *Spanish Stock Market* periode 2009-2012. Menggunakan proksi *Monitor Empresarial de Reputación Corporativa* (MERCO) pada variabel reputasi perusahaan dan proksi enam variabel yang diajukan oleh Callejón et al. (2013) pada variabel risiko kebangkrutan, hasil menunjukkan bahwa perusahaan dengan level reputasi perusahaan yang lebih tinggi memiliki risiko kebangkrutan yang lebih rendah.

Penelitian pengaruh reputasi perusahaan terhadap risiko kebangkrutan perusahaan selanjutnya dilakukan oleh Góis et al. (2020). Penelitian dilakukan terhadap 441 perusahaan periode 2005-2016 dengan proksi reputasi menggunakan skor *the World's Most Admired Companies* dan proksi risiko kebangkrutan menggunakan pengukuran Altman Z-scores dan informasi akuntansi dari basis data *Compustat Global*. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa reputasi perusahaan berpengaruh negatif terhadap risiko kebangkrutan perusahaan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Tujuan perusahaan menjalankan praktik bisnis adalah mendapatkan laba. Untuk memaksimalkan laba perusahaan, manajemen mempunyai pilihan untuk mengurangi kewajiban pajak mereka melalui agresivitas pajak. Pengurangan kewajiban pajak berimplikasi berkurangnya pajak yang dibayar kepada otoritas pajak sehingga lebih banyak arus kas yang tersedia untuk investasi atau dibagikan kepada pemegang saham.

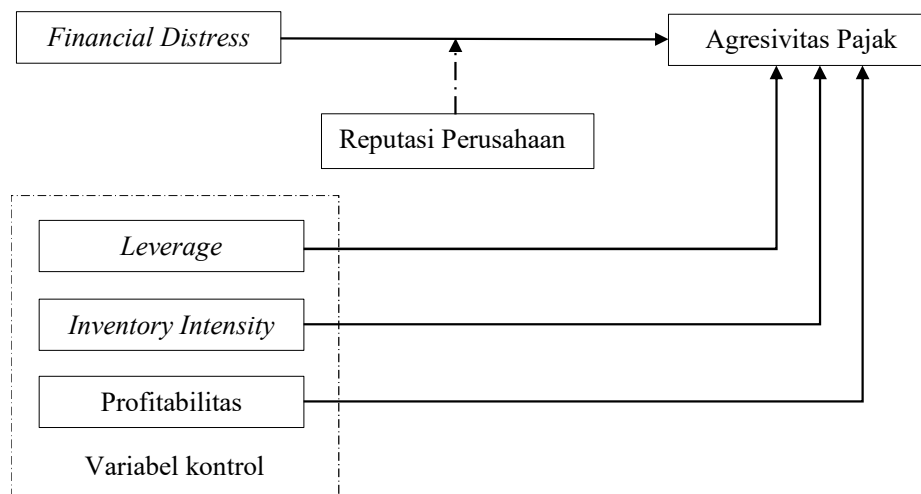
Keberlanjutan bisnis (*going concern*) perusahaan menjadi aspek penting yang dipertimbangkan oleh berbagai pemangku kepentingan seperti investor dan kreditur untuk mempercayakan pengelolaan kekayaan mereka kepada perusahaan untuk meningkatkan kekayaan. Manajemen harus mampu mengelola perusahaan dengan baik, baik dari sisi keuangan maupun non keuangan. Salah satu ancaman besar bagi kelangsungan hidup perusahaan dari sisi keuangan adalah *financial distress*. *Financial distress* merupakan sinyal bagi pemangku kepentingan terhadap kondisi keuangan perusahaan yang sedang memburuk yang dapat berdampak serius pada menurunnya harga saham dan kemampuan membayar utang, serta kemungkinan terburuk yaitu terjadinya kebangkrutan perusahaan. Dalam kondisi *financial distress*, manajemen melakukan berbagai upaya untuk menekan tingkat *financial distress* dan memulihkan kembali kondisi keuangan perusahaan, salah satunya melalui pengurangan kewajiban pajak secara agresif (agresivitas pajak). Kecenderungan manajemen memilih opsi tersebut cukup tinggi mengingat sulitnya memperoleh pendanaan eksternal dan pengurangan biaya lain dapat berdampak pada operasional perusahaan (Edwards et al., 2013). Oleh karena itu, penulis

menduga bahwa kondisi *financial distress* dapat mempengaruhi keputusan manajemen untuk melakukan agresivitas pajak.

Berdasarkan uraian di atas, penulis melakukan penelitian atas pengaruh *financial distress* sebagai variabel independen penelitian terhadap agresivitas pajak sebagai variabel dependen penelitian. Selain itu, penulis menggunakan pemoderasi berupa reputasi perusahaan. Reputasi perusahaan merupakan faktor nonkeuangan yang penting dalam menjaga keberlanjutan bisnis perusahaan. Perusahaan membangun reputasi dengan membangun persepsi dan ekspektasi pemangku kepentingan terhadap perusahaan melalui proses komunikasi yang panjang dan berkelanjutan sehingga diperoleh legitimasi yang berkelanjutan. Melalui reputasi yang dimiliki, perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan sehingga meningkatkan keuntungan perusahaan. Reputasi menjadi aset berharga sehingga perusahaan cenderung melindunginya dari kejadian-kejadian yang mengancam hilangnya reputasi, termasuk agresivitas pajak (Hanlon & Slemrod, 2009). Dengan demikian reputasi perusahaan diharapkan dapat memperkuat (memperlemah) pengaruh negatif (positif) variabel independen penelitian terhadap agresivitas pajak.

Penelitian ini juga menggunakan variabel kontrol untuk mengurangi efek variabilitas dari agresivitas pajak yang berkaitan dengan variabel kontrol tersebut. Variabel kontrol yang digunakan adalah *leverage*, *inventory intensity*, dan profitabilitas. Variabel kontrol tersebut digunakan karena kelaziman penggunaannya pada penelitian terdahulu mengenai agresivitas pajak (Richardson et al., 2015; Nugroho & Firmansyah, 2017; Sadjiarto et al., 2020).

Gambar II.1 Kerangka Penelitian



Sumber: Diolah penulis

2.4 Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak

Berdasarkan teori keagenan, manajemen memiliki lebih banyak informasi terkait perusahaan dibandingkan dengan *principal*, termasuk kinerja keuangan. Kinerja keuangan menjadi hal penting bagi *principal* dalam menilai kinerja perusahaan dan melakukan tindakan ekonomi selanjutnya atas kekayaan yang mereka tanamkan di perusahaan. Oleh karena itu, manajemen melalui delegasi wewenang yang diberikan oleh *principal* akan melakukan berbagai strategi saat menerima tanda bahwa perusahaan mengalami *financial distress* yang berdampak pada menurunnya kinerja perusahaan.

Salah satu strategi yang mungkin dipertimbangkan oleh manajemen adalah perencanaan pajak agresif. Penelitian Richardson et al. (2014) menunjukkan bahwa *financial distress* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Richardson et al.

(2014) berargumen *financial distress* yang dialami oleh perusahaan akan meningkatkan pengalihan risiko baik oleh pemegang saham ataupun manajemen sebagai agen. Menurut Richardson et al. (2014), *Financial distress* merupakan tanda peringatan awal bahwa perusahaan berpotensi mengalami kebangkrutan. Risiko kebangkrutan meningkatkan risiko pemegang saham atas preferensi terhadap kekayaan atau aset perusahaan karena kreditur memperoleh prioritas atas aset perusahaan dalam hal perusahaan mengalami kebangkrutan. Hal tersebut mendorong pemegang saham untuk mengalihkan risiko dengan menggunakan aset perusahaan pada proyek investasi yang berisiko tinggi untuk memperoleh kemungkinan pengembalian yang lebih tinggi. Kondisi tersebut dapat mendorong kreditur untuk menghargai lebih tinggi utang yang dipinjamkan kepada perusahaan. Pada akhirnya perusahaan dalam kondisi *financial distress* harus menanggung biaya modal yang tinggi dan mendorong manajemen untuk mengambil kebijakan yang lebih berisiko untuk memperbaiki kondisi keuangan perusahaan.

Dalam kondisi *financial distress* dengan peningkatan biaya modal yang tinggi dan peringkat kredit yang rendah, manajemen akan lebih berani mengambil risiko dengan melakukan agresivitas pajak (Edwards et al., 2013). Bagi perusahaan dengan kondisi keuangan yang memburuk, arus kas keluar untuk membayar pajak menjadi lebih signifikan mengurangi laba perusahaan. Manajemen mungkin lebih merasa bahwa risiko melakukan agresivitas pajak cenderung kecil dibandingkan dengan keuntungan potensial yang diperoleh (Richardson et al., 2014). Dengan menghemat pajak, perusahaan dapat membiayai operasional perusahaan, menjaga

peringkat kredit, dan memitigasi risiko kebangkrutan (Brondolo, 2009). Dengan demikian, hipotesis yang diambil adalah sebagai berikut.

H₁: *Financial distress* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.

2.4.2 Pengaruh reputasi perusahaan dalam memoderasi pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak

Berdasarkan teori keagenan, manajemen sebagai agen menanggung biaya perikatan (*bonding cost*) untuk memaksimalkan kompetensinya dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan. Bagi sebagian besar perusahaan, reputasi merupakan aset tak berwujud yang paling penting dan mampu mendatangkan berbagai manfaat potensial sehingga mempertahankan dan mengembangkan reputasi menjadi hal krusial bagi perusahaan (Axjonow et al., 2016). Reputasi perusahaan memberikan keunggulan kompetitif (Fombrun & Shanley, 1990) sehingga berdampak positif terhadap kinerja perusahaan dan keberlanjutan bisnis perusahaan.

Góis et al. (2020) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa perusahaan dengan reputasi perusahaan yang baik mempunyai risiko kebangkrutan yang lebih rendah. Góis et al. (2020) berargumen reputasi perusahaan memberikan dampak positif terhadap perilaku pemangku kepentingan seperti menarik dan mempertahankan karyawan berbakat, menarik investor, mengungguli persaingan, mendapatkan lebih banyak sumber daya, dan meningkatkan kepercayaan terhadap perusahaan. Selain itu, reputasi perusahaan mendorong persepsi risiko kredit dari pemasok yang lebih rendah dan loyalitas pelanggan yang lebih tinggi (Gatzert, 2015). Berbagai manfaat tersebut mempermudah perusahaan dalam memperoleh

pendanaan dan meningkatkan pendapatan sehingga meminimalkan risiko *financial distress* perusahaan.

Dengan *concern* perusahaan yang tinggi terhadap reputasi perusahaan dan kemampuan reputasi perusahaan dalam memitigasi risiko *financial distress*, keputusan perusahaan untuk melakukan tindakan yang berpotensi merusak reputasi seperti agresivitas pajak dapat diminimalisasi. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian Graham et al. (2014) yang menunjukkan bahwa reputasi perusahaan telah mencegah manajemen untuk melakukan strategi perencanaan pajak agresif, terlebih untuk perusahaan yang sahamnya diperdagangkan ke publik dan *concern* terhadap reaksi konsumen. Penelitian Hardeck & Hertl (2014) juga menunjukkan bahwa konsumen hanya bersedia untuk membayar produk perusahaan yang melakukan perencanaan pajak agresif dengan harga lebih rendah. Selain itu, tekanan dan pengawasan publik atas perilaku perusahaan karena tidak memenuhi kewajiban pajaknya sesuai ketentuan berpotensi besar menimbulkan kerusakan reputasi perusahaan (Dyrenge et al., 2016). Berdasarkan uraian tersebut di atas, hipotesis yang diambil adalah sebagai berikut.

H2: Reputasi perusahaan memperlemah pengaruh positif *financial distress* terhadap agresivitas pajak.