

PERTUMBUHAN PENJUALAN, FINANCIAL DISTRESS, PREFERENSI RESIKO: APAKAH MASA PANDEMI COVID-19 BERPERAN?

Novita Christy Widayanti

Theresia Woro Damayanti *

Universitas Kristen Satya Wacana, Jl. Diponegoro No.52-60, Salatiga, Indonesia

*theresia.damayanti@uksw.edu

ARTICLE INFO

Article history:

Received January 11, 2022

Revised May 29, 2022

Accepted June 09, 2022

Key words:

Tax Aggressiveness; Sales Growth; Financial Distress; Executive Risk Preference; COVID-19

DOI:

<https://doi.org/10.33508/jako.v14i3.3646>

ABSTRACT

Research Purposes. This study aims to examine the impact of sales growth and financial distress on tax aggressiveness and executive risk preference factors as moderating variables and examine the differences in these impacts before and after the COVID-19 pandemic.

Research Methods. The design for this study is quantitative research with secondary data. Data were obtained from the quarterly reports of manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2019 and 2020. Data analysis technique used are regression analysis and moderated regression analysis (MRA). Then, coefficient difference test is conducted to determine the differences the effect of variables before and after the pandemic. For robustness of moderating variable testing, this study conducts subgroup analysis and compare the result with MRA.

Research Result and Findings. The result shows that, during the COVID-19 pandemic, sales growth and financial distress have negative effect on tax aggressiveness. Executive risk preference moderates the effect of sales growth on tax aggressiveness, but executive risk preference does not moderate the effect of financial distress. This study findings have implications to expand the literature related to tax aggressiveness in conditions of the financial crisis due to the COVID-19 pandemic.

ABSTRAK

Tujuan Penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk menguji dampak dari pertumbuhan penjualan dan financial distress terhadap agresivitas pajak dan faktor preferensi risiko eksekutif sebagai variabel moderasi serta menguji perbedaan dampak tersebut pada masa sebelum dan sesudah pandemi COVID-19

Metode Penelitian. Desain penelitian ini ialah penelitian kuantitatif dengan data sekunder. Data diperoleh dari laporan triwulan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2019 dan 2020. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier dan moderated regression analysis (MRA). Kemudian, dilakukan uji beda koefisien untuk mengetahui perbedaan pengaruh variabel independen sebelum dan sesudah pandemi. Oleh karena variabel moderasi berupa dikotomi, dapat dilakukan analisis subgroup dan dibandingkan dengan MRA untuk menguji ketahanan (robustness test) pada pengujian variabel moderasi.

Hasil dan Temuan Penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan, selama pandemi COVID-19, pertumbuhan penjualan dan financial distress berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Preferensi risiko eksekutif terbukti dapat memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak, namun preferensi risiko eksekutif tidak dapat memoderasi pengaruh financial distress pada agresivitas pajak. Temuan studi ini memiliki implikasi untuk memperluas literatur terkait agresivitas pajak dalam kondisi krisis keuangan akibat pandemi COVID-19.

PENDAHULUAN

Pandemi COVID-19 yang merupakan peristiwa penyebaran virus corona SARS-CoV-2, telah berdampak signifikan pada seluruh sektor perekonomian di Indonesia. Termasuk sektor manufaktur yang mengalami penurunan tajam nilai PMI (*Purchasing Managers Index*) pada bulan April

disebabkan oleh adanya PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang menyebabkan penurunan permintaan (Ekarina, 2020). Namun, setelah adanya pembukaan ekonomi secara bertahap atau pelonggaran PSBB, industri manufaktur di Indonesia mulai bangkit kembali ditandai dengan peningkatan indeks PMI pada bulan Agustus 2020

(Hutomo, 2020). Peningkatan ini disebabkan oleh output dan pertumbuhan penjualan perusahaan semakin meningkat kuat (Ramadhan, 2020). Dengan demikian, selama pandemi COVID-19 industri manufaktur mengalami fluktuasi permintaan produk yang berakibat pertumbuhan penjualan perusahaan juga berfluktuasi pada tahun 2020.

Krisis keuangan yang disebabkan oleh pandemi COVID-19 selain berdampak pada berfluktuasinya pertumbuhan penjualan industri manufaktur, juga menyebabkan banyak perusahaan mengalami kesulitan keuangan. Asosiasi Emiten Indonesia mengatakan akibat pandemi COVID-19, lebih dari 50 perusahaan yang mencatatkan saham di Bursa Efek Indonesia mengalami kesulitan keuangan dan kemampuan kas perusahaan untuk mendukung operasionalnya hanya dapat bertahan sampai bulan Juni 2020 (Sidik, 2020). Agus Gumiwang Kartasasmita selaku Menteri Perindustrian menyatakan dua masalah utama yang dihadapi industri manufaktur selama pandemi ini adalah arus kas dan modal kerja (Fajriah, 2020). Hal ini berarti selama pandemi COVID-19, agar dapat bertahan ditengah pandemi penting bagi perusahaan untuk dapat meningkatkan kas masuk dan mengurangi kas keluarnya. Beban pajak merupakan arus kas keluar yang signifikan bagi perusahaan, sehingga di masa pandemi COVID-19 beban pajak menjadi semakin terasa memberatkan. Disisi lain, ditengah krisis keuangan apabila banyak perusahaan yang melakukan penghindaran pajak, maka penerimaan pajak pemerintah akan berkurang yang mengakibatkan keuangan negara semakin defisit dan berdampak pada kesehatan keuangan negara di masa depan (Edwards et al., 2015).

Oleh sebab itu, untuk menjamin arus kas perusahaan, pemerintah telah memberikan berbagai insentif dan fasilitas bagi wajib pajak badan yang terdampak COVID-19 yang tertuang dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 110/PMK.03/2020 dan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 2020. Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD, 2020) menyatakan pemberian insentif pajak berpotensi untuk disalahgunakan oleh Wajib Pajak seperti dengan pembuatan data karyawan fiktif dalam pemanfaatan insentif PPh pasal 21, pembuatan perusahaan baru untuk mengakses restitusi dan banyak kecurangan lain. Artinya, pemberian insentif dan relaksasi pajak pada masa pandemi COVID-19 dimungkinkan dapat semakin meningkatkan tindakan agresivitas pajak ditengah pandemi dibandingkan dengan sebelum pandemi.

Whitaker (1999) menyatakan terdapat dua faktor yang menyebabkan perusahaan mengalami financial distress yaitu manajemen yang buruk dan kondisi ekonomi secara keseluruhan. Pada tahun 2019 sebelum terjadi pandemi COVID-19 terdapat kemungkinan perusahaan manufaktur di Indonesia mengalami *financial distress* akibat kondisi ekonomi. Sebab pada tahun 2019, pertumbuhan ekonomi Indonesia yang positif sebesar 5% melambat dibandingkan tahun sebelumnya yang pertumbuhannya sebesar 5,18% dikarenakan kondisi ekonomi global tahun 2019 yang juga melemah (Irene, 2020). Kondisi perusahaan manufaktur di Indonesia pada tahun 2019 juga terus mengalami penurunan dan berada pada level kontraksi sejak bulan Juli hingga bulan Desember yang ditunjukkan dengan angka PMI yang selalu dibawah 50 (Wildan, 2020).

Lebih lanjut pandemi COVID-19 menyebabkan kondisi ekonomi secara global menurun drastis, sehingga *financial distress* pada masa pandemi dimungkinkan semakin meningkat. Sharma et al. (2020) menyatakan, dalam kondisi pandemi COVID-19 perusahaan sulit memahami dan menangani kondisi ketidakpastian tentang dampaknya pada masa depan bisnis, dampak pada masyarakat bahkan kondisi ekonomi secara keseluruhan. Dalam kondisi krisis dan ketidakpastian yang tinggi saat pandemi ini mungkin dapat menyebabkan semakin tingginya tingkat agresivitas pajak dibandingkan sebelum pandemi. Edwards et al. (2015) juga menyatakan perusahaan yang mengalami *financial distress* dapat mengurangi arus kas keluar dari berbagai beban operasi namun dapat berdampak buruk pada kinerja jangka panjang perusahaan berbeda dengan mengurangi beban pajak yang tidak berpengaruh terhadap operasi perusahaan dalam jangka panjang.

Beberapa penelitian dari Na et al. (2017), Richardson et al. (2015) dan Sadjarto et al. (2020) telah membuktikan pertumbuhan penjualan dan *financial distress* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak, namun terdapat beberapa penelitian seperti Hidayat (2018) dan Ramadhani et al. (2020) yang menunjukkan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Bayar et al. (2017) dan Nugroho & Firmansyah (2017) juga menyatakan *financial distress* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Artinya, masih terdapat inkonsistensi dari bukti empiris penelitian sebelumnya sehingga, perlu menambahkan variabel moderasi yaitu preferensi risiko eksekutif yang diduga merupakan faktor yang dapat memperkuat atau memperlemah

pengaruh positif pertumbuhan penjualan dan *financial distress* terhadap agresivitas pajak.

Hal ini dikarenakan, tindakan agresivitas pajak ini sebenarnya memiliki berbagai risiko, seperti risiko litigasi, risiko reputasi dan lainnya (Deslandes et al., 2020). Meskipun merupakan tindakan yang berisiko besar bagi perusahaan, terdapat banyak perusahaan yang tidak mengurungkan niat dan tetap melakukan tindakan penghindaran pajak oleh sebab manfaat yang dirasakan perusahaan (Zulma, 2016). Oleh karena itu, salah satu karakteristik eksekutif perusahaan yaitu preferensi risiko dari masing-masing eksekutif perusahaan dapat mempengaruhi pengambilan keputusan melakukan tindakan agresivitas pajak ini.

Terlepas berbagai bukti empiris yang telah ada, penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya, karena lebih berfokus pada situasi pandemi COVID-19 yang kondisinya kemungkinan berbeda dari situasi normal perusahaan. Krisis keuangan akibat pandemi COVID-19 telah berdampak pada seluruh sektor perekonomian di Indonesia, termasuk pada sektor manufaktur yaitu pertumbuhan penjualan perusahaan manufaktur yang berfluktuasi dan banyak perusahaan yang mengalami *financial distress*, sehingga mendorong perusahaan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak untuk mengurangi beban pajak. Namun demikian, keberanian dalam mengambil tindakan agresivitas pajak yang berisiko bergantung pada preferensi risiko dari eksekutif perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dampak dari pertumbuhan penjualan dan *financial distress* terhadap agresivitas pajak dan faktor preferensi risiko eksekutif sebagai variabel moderasi serta menguji perbedaan dampak tersebut pada masa sebelum dan sesudah pandemi COVID-19. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi pemerintah mengenai faktor yang mempengaruhi agresivitas pajak di tengah krisis keuangan akibat pandemi COVID-19, sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pemerintah dalam membuat kebijakan dan regulasi mengenai perpajakan. Bagi ranah akademis, penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi teoritis dengan memperluas literatur terkait agresivitas pajak dalam kondisi krisis keuangan akibat pandemi COVID-19, serta memberikan bukti secara empiris mengenai adanya pengaruh pertumbuhan penjualan dan *financial distress* yang dimoderasi dengan preferensi risiko eksekutif terhadap tingkat agresivitas pajak di masa pandemi COVID-19.

KAJIAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Kajian Literatur *Agency Theory*

Teori yang pertama kali dikembangkan oleh Jensen & Meckling (1976) ini mendefinisikan bahwa hubungan keagenan adalah kontrak antara prinsipal yang melibatkan orang lain yaitu agen untuk melakukan jasa atas nama mereka dan mendelegasikan wewenang pengambilan keputusannya. Masalah keagenan akan terjadi apabila kedua pihak tersebut memaksimalkan keuntungannya masing-masing yang menyebabkan terjadinya konflik kepentingan sehingga agen tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan terbaik prinsipal, melainkan mengutamakan kepentingan pribadinya dengan mengorbankan kepentingan prinsipal.

Masalah utama yang lebih tersoroti pada saat pandemi dibandingkan sebelum pandemi menurut Hitt et al. (2020) adalah nilai jangka pendek dan jangka panjang karena dalam menghadapi situasi ketidakpastian akibat pandemi agen kesulitan untuk menentukan strategi dalam jangka panjang akibat kurang berpengalaman menghadapi situasi pandemi dan sulit untuk menekankan kepentingan pemilik ditengah kelangkaan sumberdaya dan terancamnya kelangsungan hidup perusahaan sehingga agen akan memilih untuk fokus pada kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka pendek. Sebaliknya, prinsipal akan mengharapkan *return* dan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Oleh sebab itu, tindakan agresivitas pajak pada saat pandemi menjadi pilihan bagi agen untuk fokus mengurangi biaya dan bertahan dalam jangka pendek, tetapi tindakan agresivitas pajak ini tidak menambahkan nilai perusahaan dalam jangka panjang seperti yang diinginkan oleh prinsipal.

Disisi lain, terdapat pendapat yang mengatakan bahwa justru dalam situasi pandemi akan ada kesepahaman antara agen dan prinsipal untuk bersama-sama meningkatkan nilai perusahaan dalam jangka panjang tersebut. Seperti yang dinyatakan oleh Altig et al. (2020), dalam krisis akibat pandemi kelangsungan hidup entitas perusahaan menuntut semua *stakeholder* untuk berkerjasama sebagai sebuah tim dan mengesampingkan konflik atau ketidakpercayaan implisit untuk menyatukan sumber daya dan pengetahuan antara agen dan prinsipal untuk bersikap kooperatif terhadap *stakeholder*. Hal ini dikarenakan, menurut Hitt et al. (2020), pada saat pandemi kepedulian terhadap *stakeholder* non pemilik, seperti pelanggan, karyawan, masyarakat

telah meningkat. Kondisi pandemi memperjelas bahwa masyarakat bergantung pada perusahaan yang berfungsi dengan baik yang mampu memenuhi kebutuhan mendasar dan juga memperjelas bahwa perusahaan tidak hanya berfokus untuk memaksimalkan *return* pemegang saham, tetapi untuk membuat perusahaan menciptakan nilai dari waktu ke waktu (Paine, 2020). Dengan demikian, terdapat dua persepsi dari pemegang saham sebagai prinsipal yang dapat terjadi di saat pandemi dan diperlukan bukti empiris lebih lanjut untuk melihat mana persepsi pemegang saham yang akan terjadi di Indonesia.

Tidak hanya itu, masalah keagenan dalam *agency theory* juga dapat terjadi antara prinsipal dengan prinsipal yaitu antara pemegang saham dan kreditur. Konflik terjadi ketika kebijakan deviden dan kebijakan leverage tidak seimbang yaitu pemegang saham menginginkan pembagian deviden sebagai *return* yang mengurangi risiko investasi sedangkan kreditur juga ingin mendapatkan keuntungan dari bunga dan akan mengurangi risiko investasinya (Aryanti & Kusumaningrum, 2006). Dalam Undang Undang Ketentuan Umum Perpajakan, Negara merupakan kreditur preferen berarti memiliki hak mendahului dibandingkan dengan kreditur lain. Beban pajak akan mengurangi laba dan secara otomatis mengurangi dividen pemegang saham. Oleh karena itu, tindakan agresivitas pajak menyebabkan konflik kepentingan antara pemegang saham yang menginginkan laba yang besar agar mendapatkan *return* berupa dividen akan bertentangan dengan kreditur preferen yaitu negara yang menginginkan pembayaran pajak yang tinggi.

Hal ini juga merupakan masalah keagenan dalam kondisi krisis ekonomi akibat pandemi COVID-19. Menurut Zattoni & Pugliese (2021), krisis COVID-19 menekankan pentingnya mekanisme akuntabilitas internal dan eksternal perusahaan sehingga perlu menginvestigasi tingkat asimetri informasi antara stakeholder internal dan stakeholder eksternal (kreditur, investor, dan pemerintah) karena tingkat asimetri informasi ini membentuk kemampuan stakeholder dalam memastikan dampak krisis terhadap masing-masing perusahaan. Oleh karena itu, apabila dalam kondisi pandemi tingkat asimetri informasi antara stakeholder internal dan eksternal tinggi, akan membuat pemerintah tidak dapat memastikan dampak krisis terhadap masing-masing perusahaan sehingga pemerintah tidak dapat memberikan relaksasi dan insentif yang sesuai dengan dampak krisis yang dirasakan perusahaan. Hal inilah yang

mendorong tindakan agresivitas pajak oleh internal perusahaan.

Putra et al. (2018) menyatakan terdapat dua hal yang kontradiktif dimana perusahaan berusaha untuk mengurangi jumlah pajak yang dibayarkan, sementara pemerintah memaksimalkan jumlah penerimaan pajak yang diterima oleh wajib pajak. Pihak internal perusahaan yaitu manajer (agen) dan pemegang saham (prinsipal) akan berusaha mengurangi pajak untuk meningkatkan laba dan *return* yang diterima. Namun demikian, para pemegang saham tidak mengharapkan manajernya melakukan penghindaran pajak jika kerugian akibat tindakan tersebut lebih besar dari laba (Suprpti et al., 2016). Hal inilah yang menyebabkan adanya *agency conflict* antara agen dan prinsipal didalam perusahaan terkait dengan agresivitas pajak.

Di dalam perusahaan, agen merupakan manajemen perusahaan yang diberikan wewenang oleh prinsipal yang merupakan pemilik atau pemegang saham untuk mengelola perusahaan agar mendatangkan keuntungan bagi prinsipal (Adityamurti & Ghozali, 2017). Dalam *agency theory*, prinsipal yang menginginkan *return* yang besar dari perusahaan meminta agen untuk meningkatkan laba perusahaan dengan menjanjikan kompensasi kepada manajemen (Putra et al., 2018). Agen yang terlibat dalam kegiatan pengelolaan perusahaan akan memiliki informasi yang lebih banyak dibandingkan dengan prinsipal sehingga adanya asimetri informasi ini membuat agen mencari keuntungannya sendiri dengan meningkatkan laba yang sebesar besarnya untuk kompensasi yang lebih besar tanpa memperdulikan risiko dan kerugian yang akan ditanggung oleh prinsipal akibat agresivitas pajak.

Cara untuk meningkatkan laba perusahaan adalah dengan meningkatkan penjualan dan menurunkan beban pajak dengan melakukan tindakan agresivitas pajak. Semakin agresif manajemen sebagai agen dalam menghindari pajak akan meningkatkan risiko dari pemegang saham sebagai prinsipal. Sesuai dengan Marwati (2018), penghindaran pajak adalah aktivitas yang dapat memfasilitasi perilaku oportunistik manajemen, seperti manipulasi laba dan akan merugikan pemilik karena akan menyebabkan pemilik menghadapi risiko terkait penghindaran pajak. Risiko terkait pajak, seperti risiko reputasi litigasi dan risiko lainnya tidak dapat diabaikan oleh pemilik bisnis dan menjadi permasalahan bisnis secara keseluruhan bukan hanya permasalahan pajak (Deslandes et al., 2020; Pricewaterhouse Coopers, 2013). Oleh karena itu, terkait preferensi

risiko dari agen juga akan mempengaruhi sejauh mana agen akan mengambil risiko pajak yang akan dihadapi oleh prinsipal.

Dalam kaitannya dengan kondisi *financial distress* perusahaan, terdapat asimetri informasi antara manajer dan pemegang saham. Asimetri informasi ini salah satunya terjadi dikarenakan hanya manajer yang mengetahui apakah perusahaan akan mengalami kondisi *financial distress* atau tidak (Hussain et al., 2015). Manajer sebagai pihak eksekutif perusahaan yang mengetahui kondisi keuangan perusahaan dapat mengambil tindakan agresivitas pajak yang berisiko untuk mempertahankan kondisi perusahaan dan membiarkan pemegang saham menanggung risiko kebangkrutan sekaligus risiko pajak tersebut. Hal inilah yang menjadi konflik antara manajemen sebagai agen dan pemegang saham sebagai prinsipal. Meskipun demikian, pemegang saham dan manajemen perusahaan akan melakukan berbagai cara dan menanggung berbagai risiko agar perusahaan dapat meningkatkan kondisi keuangannya dan kembali memberikan return yang besar atau untuk sekedar bertahan. Salah satu caranya yaitu dengan mengurangi beban pajak meskipun harus menanggung risiko pajak. Sejalan dengan Ardy & Kristanto (2015) yang menyatakan wajib pajak sebagai agen akan mengupayakan berbagai usaha dengan tujuan meminimalkan beban pajak untuk melindungi kepentingannya. Sebaliknya, kreditur preferen, yakni negara menginginkan untuk menerima pembayaran kewajiban pajak yang sesuai, bahkan sebesar-besarnya. Hal ini akan menimbulkan konflik antara prinsipal dan prinsipal yaitu pemegang saham dan negara sebagai kreditur preferen. Seperti yang dinyatakan oleh Hussain et al. (2015), dalam kondisi *financial crisis* dapat terjadi konflik kepentingan antara pemegang saham dan kreditur.

Agresivitas Pajak

Frank et al. (2009) menyatakan tindakan agresivitas pajak adalah tindakan yang bertujuan untuk menurunkan beban pajak melalui perencanaan pajak dengan menggunakan cara yang tidak termasuk pelanggaran pajak (*tax avoidance*) atau yang termasuk pelanggaran pajak (*tax evasion*). *Tax evasion* adalah tindakan ilegal yang bertujuan untuk menghindari pajak terutang dengan cara menyembunyikan keadaan sebenarnya, harus dibedakan dari *tax avoidance* yang merupakan upaya untuk menghindari pajak dengan memanfaatkan celah-celah (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang perpajakan sambil tetap berada di dalam

bingkai ketentuan perpajakan (Pohan, 2011). Meskipun tidak semua tindakan perencanaan pajak melawan hukum, terdapat banyak celah kelemahan dari peraturan perpajakan yang dimanfaatkan oleh pihak manajemen perusahaan dalam upaya meringankan beban pajak (Ramadhani et al., 2020). Dapat disimpulkan agresivitas pajak adalah strategi penghindaran pajak untuk menekan beban pajak perusahaan dengan penghindaran pajak yang melanggar peraturan perpajakan atau dengan menggunakan celah hukum.

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan didefinisikan sebagai kenaikan jumlah penjualan dari waktu ke waktu atau dari tahun ke tahun (Purwaningsih, 2020). Perusahaan umumnya akan mengupayakan untuk selalu bertumbuh terutama sebagian besar perusahaan yang terdaftar di bursa akan meningkatkan penjualan dan asetnya secara konsisten dan memposisikan diri dalam status stabil (Na et al., 2017). Menurut Dewi et al. (2019), perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang stabil atau tinggi akan menghasilkan keuntungan. Setyawan & Susilowaty (2018) menyatakan pertumbuhan penjualan mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan, artinya tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yang tinggi dari penjualan produk perusahaan, sebaliknya apabila tingkat pertumbuhan penjualan rendah menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang rendah dari periode sebelumnya.

Financial Distress

Financial distress didefinisikan oleh Wruck (1990), sebagai situasi dimana arus kas tidak mencukupi untuk menutupi kewajiban lancar mencakup hutang yang belum dibayar kepada pemasok dan karyawan, kerusakan aktual atau potensial dari litigasi, dan pembayaran pokok atau bunga yang terlewat berdasarkan perjanjian pinjaman. Platt & Platt (2002) menyatakan *financial distress* merupakan tahap akhir dari penurunan kondisi keuangan perusahaan yang terjadi sebelum kebangkrutan atau likuidasi. Brahmana (2007) juga menyatakan *financial distress* dapat berawal dari kekurangan likuiditas yang merupakan kondisi paling ringan hingga kondisi paling buruk yaitu kebangkrutan. Dengan demikian, *financial distress* merupakan penurunan kondisi keuangan perusahaan yang ditandai dengan kurangnya arus kas dan likuiditas perusahaan untuk menutup

kewajibannya sampai pada kondisi terburuk yaitu kebangkrutan.

Preferensi Risiko Eksekutif

Tindakan agresivitas pajak menimbulkan berbagai risiko bagi perusahaan terlepas dari manfaatnya dalam mengurangi biaya pajak yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Risiko yang dihadapi perusahaan terkait pajak umumnya risiko reputasi dan risiko litigasi. Risiko litigasi adalah kemungkinan posisi pajak perusahaan akan diajukan ke pengadilan oleh investor, regulator, atau otoritas pajak (Donelson et al., 2020). Sementara, risiko reputasi adalah kemungkinan terjadinya kesalahan dalam mengangani urusan perpajakan yang dapat membahayakan merek yang sebelumnya sangat baik serta mengaitkan manajemen dan produknya dengan penghindaran pajak (Chanel, 2012).

Eksekutif berperan penting dalam menentukan tingkat penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan (Dyrend et al., 2010). Oleh karena itu, preferensi risiko dari eksekutif perusahaan juga penting dalam menentukan tingkat agresivitas pajak. Hertwig et al. (2019) menyatakan, preferensi risiko sering diartikan secara luas dalam psikologi sebagai kecenderungan untuk terlibat dalam perilaku atau aktivitas yang meskipun memiliki manfaat melibatkan potensi bahaya atau kerugian bagi diri sendiri atau orang lain. Preferensi risiko eksekutif ini terbagi menjadi dua yaitu *risk taker* dan *risk averse*. *Risk taker* merupakan karakteristik dari eksekutif yang lebih berani dalam pengambilan keputusan bisnis, sementara *risk averse* merupakan karakter eksekutif yang cenderung menghindari risiko dan kurang berani dalam mengambil keputusan bisnis (Mayangsari et al., 2015).

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Agresivitas Pajak

Selama pandemi COVID-19, pertumbuhan penjualan perusahaan sangat berfluktuasi tergantung dari kondisi permintaan produk dan situasi ekonomi maka, hal ini akan menyebabkan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak yang lebih besar pada saat pandemi COVID-19. Peningkatan penjualan dari tahun sebelumnya, akan meningkatkan laba perusahaan menjadi lebih tinggi dari tahun sebelumnya (Oktaviyani & Munandar, 2017). Kondisi ini akan menimbulkan kurang bayar pajak. Kurang bayar pajak terjadi ketika pajak yang harus dibayarkan pada SPT tahun berjalan lebih besar

daripada angsuran pajaknya atau PPh pasal 25. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan semakin tinggi seiring dengan laba perusahaan yang semakin besar, kurang bayar pajak yang harus dibayar oleh perusahaan juga semakin besar. Hal ini akan mendorong perusahaan untuk menghindari pajak secara agresif karena beban pajak yang tinggi dapat mengurangi laba perusahaan (Aprianto & Dwimulyani, 2019; Oktaviyani & Munandar, 2017).

Sebaliknya, apabila terjadi penurunan pertumbuhan penjualan, perusahaan akan mendapatkan restitusi untuk pembayaran pajaknya. Tindakan agresivitas juga dapat dilakukan dengan memanfaatkan semaksimal mungkin restitusi yang diberikan atau berusaha untuk mendapatkan pengembalian pajak yang sebesar-besarnya. Khususnya dalam kondisi pandemi COVID-19, mungkin terdapat beberapa kelemahan dari pemeriksaan pajak dengan pemberian restitusi ini. Sejalan dengan OECD (2020) dalam laporannya yang berjudul *Tax Administration: Privacy, Disclosure and Fraud Risks Related to COVID-19* juga menyatakan, karena banyaknya permintaan bantuan pemerintah yang juga harus diberikan secara cepat dikombinasikan dengan kurangnya pengawasan akibat kerja jarak jauh dapat secara signifikan mengurangi ketahanan pemeriksaan fiskus yang dapat memberikan insentif bagi individu dan bisnis melakukan penipuan pajak untuk memaksimalkan jumlah pembayaran.

Dengan demikian, ketika pertumbuhan penjualan meningkat kearah positif, perusahaan akan secara agresif mengurangi pajak dengan mengurangi laba dan ketika pertumbuhan penjualan tinggi kearah negatif perusahaan akan secara agresif memanfaatkan restitusi dalam situasi pandemi COVID-19. Terkait dengan *agency theory*, terjadi *agency conflict* yaitu manajer akan memaksimalkan labanya tanpa memperhatikan kepentingan dari prinsipal. Cara memaksimalkan laba salah satunya dengan meningkatkan pertumbuhan penjualannya dan menurunkan beban pajak melalui tindakan agresivitas pajak yang berisiko bagi pemegang saham dan merugikan kreditur preferen atau negara.

Hasil penelitian dari Na et al. (2017) membuktikan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Demikian juga penelitian Trisianto & Oktaviani (2016), Wahyuni et al. (2017), Januari & Suardikha (2019) dan Sugiyarti & Purwanti (2017) menunjukkan dengan adanya pertumbuhan penjualan, laba yang dihasilkan perusahaan diasumsikan akan naik dan

kenaikan laba artinya pajak yang harus dibayar oleh perusahaan juga akan lebih besar jadi perusahaan cenderung menghindari pajak. Maka, hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H_{1a}: Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif terhadap Agresivitas Pajak

H_{1b}: Terdapat Perbedaan Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Agresivitas Pajak Sebelum dan Sesudah Pandemi COVID-19

Pengaruh Financial Distress terhadap Agresivitas Pajak

Situasi pandemi COVID-19 saat ini menyebabkan banyak industri yang mengalami kondisi ekonomi yang memburuk termasuk industri manufaktur. Kondisi ekonomi industri yang memburuk merupakan salah satu penyebab *financial distress* (Whitaker, 1999). Dalam kondisi *financial distress* sangat penting bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja agar perusahaan dapat memenuhi persyaratan perjanjian (*covenant*) hutang, mempertahankan rating kredit atau untuk mempertahankan tetap *going concern* (Richardson et al., 2015). Untuk memenuhi kebutuhan modal tersebut, manajemen dapat termotivasi untuk mengembangkan strategi untuk mengurangi jumlah pajak yang terutang secara lebih agresif karena, beban pajak merupakan salah satu arus kas keluar yang signifikan bagi perusahaan (Richardson et al., 2015; Richardson et al., 2015).

Sebenarnya, perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan dapat mengurangi arus kas keluar dari berbagai opsi seperti pengurangan biaya periklanan, biaya penelitian dan pengembangan atau biaya tenaga kerja, namun opsi tersebut dapat berdampak buruk pada kinerja jangka panjang perusahaan berbeda dengan mengurangi beban pajak yang tidak berpengaruh terhadap kegiatan operasi perusahaan secara keseluruhan (Edwards et al., 2015). Terutama dalam kondisi pandemi, agar dapat bertahan bisnis harus responsif terhadap kondisi yang terjadi, meningkatkan kualitas produk, melakukan pemasaran produk secara digital dan menciptakan loyalitas pelanggan (Hardilawati, 2020). Oleh karena itu, dalam kondisi pandemi perusahaan tidak dapat mengurangi berbagai opsi biaya operasional dan hal ini mendorong perusahaan yang mengalami *financial distress* akibat pandemic COVID-19 menerapkan strategi pajak yang agresif.

Berdasarkan *agency theory*, hal ini merupakan *agency conflict* antara pemilik perusahaan dengan negara sebagai kreditur preferen. Sesuai dengan Hussain et al. (2015) yang menyatakan, dalam kondisi *financial crisis* dapat terjadi konflik

kepentingan antara pemegang saham dan kreditur. Pemegang saham akan berusaha untuk mempertahankan perusahaan yang sedang kesulitan keuangan dengan menerapkan strategi pajak yang agresif. Sementara, negara sebagai kreditur utama tidak menginginkan hal tersebut.

Sadjiarto et al. (2020) mendukung penelitian ini dengan bukti hasil penelitian bahwa *financial distress* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Firmansyah & Bayuaji (2019) membuktikan *financial constraint* berpengaruh langsung terhadap agresivitas pajak. Kemudian, Richardson et al. (2015) dan Richardson et al. (2015) yang melakukan penelitian pada kondisi Krisis Keuangan Global tahun 2008 keduanya membuktikan bahwa *financial distress* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak di tengah Krisis Keuangan Global pada tahun 2008. Dengan demikian, dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_{2a}: Financial Distress berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

H_{2b}: Terdapat Perbedaan Pengaruh Financial Distress terhadap Agresivitas Pajak Sebelum dan Sesudah Pandemi COVID-19

Peran Preferensi Risiko Eksekutif dalam Memoderasi Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Agresivitas Pajak

Dalam situasi pandemi COVID-19 yang penuh ketidakpastian, besarnya pertumbuhan penjualan perusahaan di sepanjang tahun 2020 juga tidak dapat dipastikan. Seperti yang dinyatakan oleh Altig et al. (2020), dari perhitungan data *Survey of Business Uncertainty (SBU)* dan *UK monthly Decision Maker Panel (DMP)* diperoleh adanya ketidakpastian mengenai tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan di masa depan akibat pandemi COVID-19. Hal ini berarti, apabila pada suatu triwulan pertumbuhan penjualan sangat tinggi, tidak dapat dipastikan di triwulan berikutnya pertumbuhan penjualan juga akan tinggi karena permintaan untuk produk perusahaan juga tidak menentu.

Selain itu, biaya biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan dalam masa pandemi juga tidak dapat diperkirakan, sehingga pertumbuhan penjualan yang tinggi mungkin tidak selalu mencerminkan peningkatan laba pada akhir tahun. Sesuai dengan Goh et al. (2016), peningkatan penjualan akan meningkatkan pendapatan finansial, selama tidak ada pengeluaran berlebihan yang dikeluarkan. Eksekutif perusahaan memiliki peranan penting dalam pengambilan keputusan perusahaan terkait agresivitas pajak. Menurut Amri (2017), manajemen berhak menggunakan

kekuasaannya di perusahaan untuk membuat kebijakan strategis yang dilakukan untuk meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya perusahaan yang pada akhirnya bertujuan untuk meningkatkan kekayaan pemegang saham dengan salah satu contoh dari strategi yang digunakan adalah tindakan agresivitas pajak untuk melakukan penghematan atas beban dan akhirnya meningkatkan laba perusahaan. Namun, pimpinan perusahaan perlu mengetahui risiko pajak penting yang mereka hadapi (Kielstra, 2012).

Guenther et al. (2017) menjelaskan, penghindaran pajak dapat menyebabkan risiko yang lebih besar jika merefleksikan kemampuan mengambil keuntungan pajak jangka pendek, dikaitkan dengan investasi berisiko, atau menyebabkan kurangnya transparansi dan asimetri informasi yang lebih besar. Oleh karena itu, salah satu karakteristik eksekutif yang penting dalam mempengaruhi pengambilan keputusan adalah preferensi risiko. Eksekutif yang berkarakteristik *risk taker*, ketika tingkat pertumbuhan penjualan suatu triwulan tinggi akan langsung secara agresif mengambil tindakan untuk mengurangi pajaknya dan berani mengambil risiko pajak sekalipun belum dapat dipastikan beban pajak yang harus dibayarkan di akhir tahun. Namun eksekutif yang memiliki karakteristik *risk averse*, lebih berhati-hati tidak akan langsung mengambil risiko pajak dan tindakan agresivitas pajak.

Dalam kondisi penurunan pertumbuhan penjualan yang tinggi, perusahaan akan melakukan tindakan agresivitas pajak dengan secara agresif memanfaatkan restitusi atau fasilitas, relaksasi dan insentif lainnya yang diberikan oleh pemerintah. Hal ini juga menimbulkan risiko apalagi jika dilakukan dengan tindakan ilegal, karena dalam pemenuhan permohonan fasilitas, relaksasi maupun insentif yang diberikan, fiskus akan terlebih dahulu melakukan evaluasi permohonan. Meskipun, terdapat kendala dalam pemeriksaan yang dilaksanakan fiskus ditengah pandemi COVID-19 yaitu kerja jarak jauh, proses pemeriksaan mungkin tetap dapat dilaksanakan secara optimal. Sebab, dalam Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2020 menyatakan adanya perpanjangan waktu pengembalian restitusi pajak diperpanjang menjadi 2 bulan. Oleh karena itu, peran eksekutif yang berkarakteristik *risk taker* atau *risk averse* menentukan keberanian dalam mengambil risiko pajak yang ditimbulkan dari tindakan agresivitas pajak. Dengan demikian, adanya ketidakpastian pertumbuhan penjualan

ditengah pandemi serta berbagai insentif dan kebijakan yang diberikan oleh pemerintah mendukung dugaan bahwa preferensi risiko eksekutif dapat memperkuat pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak yang lebih besar pada masa pandemic COVID-19

May (1995) menyatakan *agency theory* kaya akan model yang menjelaskan bagaimana perbedaan penghindaran risiko antara manajer dan pemegang saham dapat menimbulkan biaya bagi pemegang saham. Manajer yang berani mengambil risiko pajak dan melakukan tindakan agresivitas pajak ini, dapat menimbulkan biaya atau risiko pajak yang harus ditanggung oleh pemegang saham yang mungkin memiliki preferensi risiko yang berbeda dengan manajer. Huang et al. (2015) mendukung dengan hasil penelitiannya bahwa perusahaan dengan potensi pertumbuhan tinggi dan menghadapi risiko tinggi akan mengadopsi strategi manipulasi laba yang lebih progresif. Perusahaan yang menghadapi risiko perusahaan tinggi menunjukkan karakter eksekutif perusahaan yang berani mengambil risiko dalam strategi manipulasi laba. Suyanto & Supramono (2012) membuktikan semakin agresif perusahaan melakukan strategi manajemen laba, perusahaan juga semakin agresif melakukan tindakan agresivitas pajak. Carolina et al. (2014) dan Hanafi & Harto (2014) mendukung dengan hasil penelitian, karakteristik eksekutif yang mengambil risiko akan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Oleh karena itu, hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H_{3a}: Preferensi risiko memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak.

H_{3b}: Terdapat perbedaan pengaruh preferensi risiko eksekutif dalam memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak sebelum dan sesudah pandemi COVID-19.

Peran Preferensi Risiko Eksekutif dalam Memoderasi Pengaruh Financial Distress terhadap Agresivitas Pajak

Ketika perusahaan menghadapi *financial distress*, artinya perusahaan sedang menghadapi risiko kebangkrutan (Valensia & Khairani, 2019). Untuk dapat bertahan dari kondisi *financial distress* tersebut perusahaan dapat memanfaatkan pengurangan beban pajak dengan melakukan tindakan agresivitas pajak, namun pada saat yang sama tindakan agresivitas pajak juga akan menimbulkan risiko pajak. Kondisi *financial distress* bisa membuat *risk appetite* manajer meningkat, sehingga perusahaan akan mengambil berbagai

risiko agar dapat bertahan. (Richardson et al., 2015). Selain itu, ketika perusahaan sedang dalam keadaan *financial distress*, sebuah strategi yang sebelumnya terlihat berisiko dan mahal menjadi lebih menguntungkan bagi perusahaan (Sadjiarto et al., 2020). Menurut Brondolo (2009), penghematan pajak dapat menyediakan perusahaan dana untuk mendanai operasi, mempertahankan rating kredit, memenuhi kovenan hutang atau bahkan untuk memitigasi risiko dari kebangkrutan. Oleh karena itu, beberapa perusahaan dalam keadaan *financial distress* akan mengambil risiko pajak tersebut untuk memitigasi risiko kebangkrutan yang dihadapi. Namun sebaliknya, terdapat beberapa perusahaan yang mungkin tidak akan mengambil risiko pajak lagi setelah menghadapi risiko kebangkrutan.

Sesuai dengan pernyataan Nugroho & Firmansyah (2017), perusahaan yang telah dalam kondisi keuangan yang buruk, apabila ditambah lagi dengan risiko yang ditimbulkan akibat peningkatan agresivitas pajak apalagi jika dengan penghindaran pajak secara illegal dapat menyebabkan meningkatnya kemungkinan perusahaan menjadi bangkrut dan dilikuidasi. Hal ini mungkin dapat terjadi oleh preferensi risiko eksekutif yang berbeda dalam pengambilan risiko saat hendak melakukan tindakan agresivitas pajak. Perusahaan yang memiliki karakteristik eksekutif *risk taker*, yaitu cenderung berani dalam mengambil risiko dalam keputusannya memungkinkan dalam kondisi *financial distress* tersebut, eksekutif perusahaan akan melakukan tindakan agresivitas pajak yang berisiko untuk memitigasi risiko kebangkrutan.

Sejalan dengan Sheth et al. (2011), perusahaan yang lebih inovatif akan lebih optimal dalam mengambil risiko pada saat kondisi *financial distress* dibandingkan dengan perusahaan non inovatif. Dimana perusahaan yang inovatif memiliki CEO yang berkarakteristik *risk taker* (Kraiczy et al., 2014). Sebaliknya, perusahaan yang memiliki karakteristik eksekutif *risk averse* yakni eksekutif yang dalam pengambilan keputusannya cenderung menghindari risiko, sehingga sekalipun dalam kondisi *financial distress*, eksekutif perusahaan akan lebih tidak agresif dalam mengurangi beban perpajakan untuk menghindari risiko pajak. Seperti yang dinyatakan oleh Dittmann et al. (2017) bahwa *risk averse CEO* akan selalu mengurangi risiko perusahaan, bahkan jika hal ini akan menghancurkan nilai perusahaan.

Preferensi risiko eksekutif dalam pengambilan keputusan untuk bertahan ditengah *financial distress* ini dapat memiliki dampak yang lebih besar pada

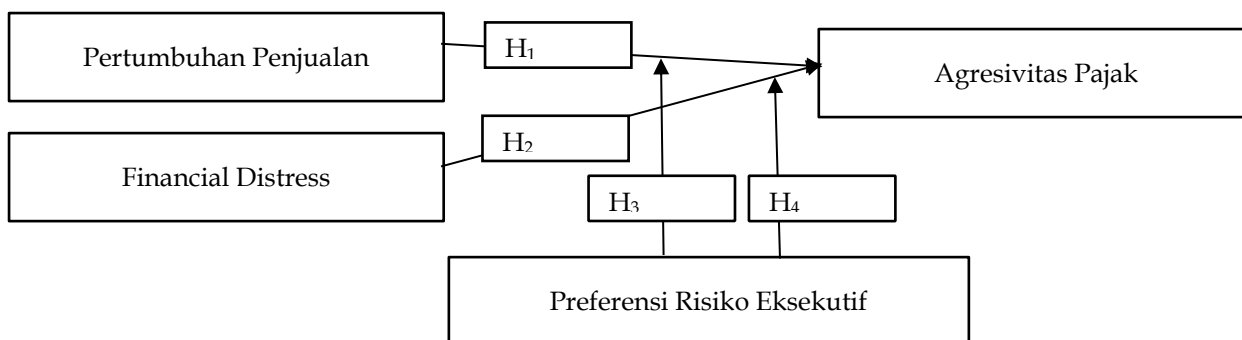
saat pandemi COVID-19 dibandingkan pada situasi normal. Sharma et al. (2020) mengatakan bahwa suatu ketidakpastian dalam kondisi normal dapat mempengaruhi pengambilan keputusan seorang manajer bisnis apalagi ketika manajer menghadapi krisis tak terduga seperti COVID-19 ini akan semakin memperburuk pengambilan keputusan manajer.

Dalam *agency theory*, dikatakan terdapat asimetri informasi antara manajer dan pemegang saham. Asimetri informasi ini salah satunya terjadi dikarenakan hanya manajer yang mengetahui apakah perusahaan akan mengalami kondisi *financial distress* atau tidak (Hussain et al., 2015). Manajer sebagai pihak eksekutif perusahaan yang mengetahui kondisi keuangan perusahaan dapat mengambil tindakan agresivitas pajak yang berisiko untuk mempertahankan kondisi perusahaan dan membiarkan pemegang saham menanggung risiko kebangkrutan dan risiko pajak tersebut. Penelitian dari Meilia & Adnan (2017), membuktikan bahwa *financial distress*, karakteristik eksekutif dan kompensasi eksekutif secara simultan menunjukkan hubungan yang saling berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Beberapa penelitian sebelumnya juga telah mendukung adanya pengaruh preferensi risiko eksekutif terhadap agresivitas pajak maupun penghindaran pajak (Carolina et al., 2014; Hanafi & Harto, 2014). Sementara, preferensi risiko eksekutif sebagai variabel moderasi didukung oleh penelitian Amri (2017), yang membuktikan bahwa preferensi risiko eksekutif memperkuat pengaruh kompensasi manajemen terhadap agresivitas pajak. Hipotesis keempat dalam penelitian ini dirumuskan:

H_{4a}: Preferensi risiko memoderasi pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak.

H_{4b}: Terdapat perbedaan pengaruh preferensi risiko eksekutif dalam memoderasi pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak sebelum dan sesudah pandemi COVID-19

Model Penelitian



Gambar 1. Model Penelitian

METODE PENELITIAN

Populasi dan sampel penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kuantitatif dengan sumber data sekunder. Data dari penelitian ini diperoleh dari laporan triwulan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2019 dan 2020, karena penelitian ini memperbandingkan pada situasi sebelum pandemi dan setelah pandemi COVID-19 yang terjadi di Indonesia.

Populasi penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang mempublikasikan laporan keuangannya secara lengkap sesuai definisi variabel-variabel penelitian pada periode triwulan satu sampai triwulan empat tahun 2019 dan 2020. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling dengan kriterianya: (1) perusahaan manufaktur yang terdaftar dalam BEI tahun 2020, (2) Perusahaan manufaktur yang memiliki data yang lengkap untuk digunakan sebagai sampel penelitian dari triwulan satu sampai triwulan empat tahun 2019 dan 2020.

Definisi Operasional Variabel

Variabel Dependen: Agresivitas Pajak

Agresivitas pajak diukur dengan *Effective Tax Rate (ETR)*. Oleh karena, berdasarkan Frank et al. (2009), ETR lebih dapat mencerminkan perbedaan tetap antara laba fiskal dan laba akuntansi. Semakin kecil nilai ETR menunjukkan semakin tinggi tingkat agresivitas pajak. Formula ETR dinyatakan sebagai berikut:

$$ETR = \frac{\text{Tax Expense}}{\text{Pretax Income}} \dots\dots\dots (1)$$

Pertumbuhan Penjualan

Variabel independen dalam penelitian ini salah satunya ialah pertumbuhan penjualan.

Pertumbuhan penjualan didefinisikan oleh Kesuma (2009) sebagai peningkatan jumlah penjualan dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan diukur dengan rasio pertumbuhan penjualan dengan periode triwulanan. Rasio pertumbuhan penjualan merupakan perbedaan selisih penjualan periode waktu tertentu dengan periode sebelumnya, sehingga dapat dirumuskan sebagai berikut dengan nilai t merupakan periode triwulan:

$$Sales\ Growth = \frac{Sales\ t - Sales(t-1)}{Sales\ t} \dots\dots\dots (2)$$

Financial Distress

Financial distress diukur dengan menggunakan model *Z Score* oleh Altman (1968). Semakin kecil nilai *Z Score* menunjukkan kemungkinan kebangkrutan atau tingkat *financial distress* perusahaan yang tinggi. Model ini dipilih karena Ashraf et al. (2019) menyatakan untuk negara *emerging market* seperti Indonesia, model ini lebih akurat untuk memprediksi kemerosotan keuangan. Berikut model pengukuran berdasarkan Altman (1968):

$$Z = 0.012X1 + 0.014X2 + 0.033X3 + 0.006X4 + 0.999X5 \dots (3)$$

Keterangan:

- Z = *bankruptcy index*
- X1 = *working capital / total assets*
- X2 = *retained earnings / total assets*
- X3 = *earnings before interest and taxes / total assets*
- X4 = *market value of equity / book value of total debt*
- X5 = *sales / total assets*

Variabel Moderasi: Preferensi risiko eksekutif

Preferensi risiko eksekutif menggunakan metode pengukuran seperti dalam penelitian Amri (2017). Namun, terdapat perbedaan periode amatan

dari penelitian sebelumnya yang menggunakan periode lima tahun untuk menghitung standar deviasi dari EBITDA dibagi dengan total aset. Dalam penelitian ini, standar deviasi rasio EBITDA dan total aset di nilai selama periode lima triwulan agar konsisten dengan periode amatan penelitian ini. Formula dalam penelitian ini menjadi :

$$\text{Standar Deviasi 5 triwulan} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Total Asset}} \dots\dots (4)$$

Variabel Kontrol

Penelitian ini juga menggunakan variabel kontrol untuk meningkatkan akurasi dan memastikan hanya variabel independen dalam penelitian ini yang akan mempengaruhi variabel dependen. Variabel kontrol dalam penelitian ini yaitu *Leverage* yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjang dan *Return on Asset (ROA)* yang menggambarkan tingkat profitabilitas perusahaan. Variabel *Leverage* diukur dengan rasio total liabilitas dibagi dengan total aset dan *ROA* diukur dengan rasio jumlah laba bersih dibagi dengan total aset.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini dilakukan pada lebih dari satu observasi pada beberapa periode waktu yaitu triwulan satu hingga triwulan empat tahun 2019 dan tahun 2020, maka jenis data dari penelitian ini merupakan data panel dan diuji dengan teknik analisis regresi linier berganda. Langkah pengujiannya yaitu uji stationeritas data, Uji spesifikasi model terbaik, uji hipotesis dan koefisien determinasi. Pertama, Uji stationeritas data diamati menggunakan metode Augmented Dickey Fuller (ADF) dan Philips-Peron (PP) pada derajat level (I(0)). Selanjutnya, Uji Spesifikasi Model yaitu memilih model yang tepat diantara *Common Effect*, *Fixed Effect* dan *Random Effect* dengan dilakukan Uji Chow, Uji Hausman dan Uji Langrange Multiplier (LM).

Kemudian, Uji Hipotesis terdiri dari dua yaitu Uji F dan Uji T. Dalam Uji F apabila nilai probabilitas Uji F lebih kecil dari tingkat signifikansi (alpha=5%) berarti variabel independen secara simultan memiliki pengaruh terhadap variabel dependen. Sama halnya dalam Uji T, apabila nilai probabilitasnya lebih kecil dari tingkat signifikansi, maka menunjukkan adanya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial dan hipotesis diterima.

Kriteria penerimaan hipotesis selanjutnya dapat dilihat dari nilai beta (β). Hipotesis pertama akan diterima apabila beta bernilai negatif, karena nilai pertumbuhan penjualan yang semakin tinggi

menunjukkan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi sedangkan, nilai ETR yang semakin rendah menunjukkan semakin tinggi tingkat agresivitas pajak. Sementara, hipotesis kedua akan diterima apabila beta bernilai positif, karena ETR dan *Zscore* memiliki arah yang sama apabila nilainya semakin rendah akan menunjukan agresivitas pajak dan *financial distress* yang semakin tinggi. Pada hipotesis ketiga dan keempat, nilai koefisien beta (β) menunjukkan variabel moderasi preferensi risiko eksekutif akan memperkuat atau memperlemah pengaruh. Langkah pengujian terakhir, Koefisien determinasi menunjukkan seberapa besar variasi dari variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independent.

Uji Beda Koefisien

Uji beda koefisien dilakukan untuk membandingkan besar pengaruh masing masing variabel dependen saat sebelum pandemi COVID-19 dan setelah pandemi. Berikut formula uji beda koefisien dengan student's t-test:

$$t = \frac{\beta_{2020} - \beta_{2019}}{\sqrt{\frac{s_{yx}^2}{SSx_{2020} + SSx_{2019}}}} \text{ dengan } S_{yx}^2 = \frac{SSE_{2020} + SSE_{2019}}{n_{2020} + n_{2019} - 4} \dots (5)$$

Keterangan:

- $\beta_{2020} - \beta_{2019}$: Koefisien
- $SSx_{2020} - SSx_{2019}$: *Sum of Squares*
- $SSE_{2020} - SSE_{2019}$: *Sum of Squares Error*
- $n_{2020} - n_{2019}$: Jumlah Sampel
- S_{yx} : *Standard Error of Estimate*

Hipotesis akan diterima apabila nilai t lebih besar dari t tabel atau nilai *p-value* lebih kecil dari taraf signifikansi yang menunjukkan terdapat perbedaan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen sebelum dan sesudah pandemi. Setelah itu, dibandingkan antar nilai koefisiennya, nilai koefisien yang lebih besar menunjukkan adanya pengaruh yang lebih signifikan pada tahun tersebut dibandingkan tahun sebelumnya

Pengujian Variabel Moderasi

Dalam penelitian ini, metode pengujian variabel moderasi menggunakan metode interaksi atau *Moderated Regression Analysis (MRA)*. Namun, variabel moderasi dalam penelitian ini yaitu preferensi risiko eksekutif berupa dikotomi sehingga, dapat dilakukan juga pengujian variabel moderasi dengan metode *subgroup*. Untuk menguji ketahanan (*robustness*) dan kekonsistenan hasil, maka akan dilakukan juga pengujian dengan metode *subgroup* untuk menguji pengaruh variabel moderasi preferensi risiko. Metode *subgroup* dilakukan dengan analisis regresi pada dua kategori

yang dipisahkan berdasarkan variabel moderasi. Setelah dilakukan pengujian, akan didapatkan nilai *Sum of Squares Residual Total* (SSRT), *Sum of Squares Residual* kategori pertama (SSR1), *Sum of Squares Residual* kategori kedua (SSR2) dan SSRG yaitu penjumlahan antara SSR1 dan SSR2. Kemudian dapat ditarik kesimpulan dengan rumus Uji Chow berikut:

$$F = \frac{(SSRT-SSRG)/k}{(SSRG)/(n1+n2-2k)} \dots\dots\dots (6)$$

Hasil F hitung tersebut, kemudian akan dibandingkan dengan nilai F tabel. Apabila F hitung lebih besar daripada F Tabel maka hipotesis diterima atau dapat memoderasi pengaruh variabel independent terhadap variabel dependen. Hasil pengujian dengan metode subgroup kemudian dibandingkan dengan metode MRA. Apabila hasil pengujian kedua metode menunjukkan hasil yang sama, maka pengujian untuk variabel moderasi dapat dikatakan *robust*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Statistik Deskriptif

Jumlah sampel yang diteliti dalam penelitian ini setelah dieliminasi outliernya adalah sebanyak 268 sampel. Variabel dependen dalam penelitian ini yaitu agresivitas pajak memiliki nilai mean -0,19

dengan nilai terendah -0,56 dan nilai tertinggi sebesar 0,14 serta standar deviasi sebesar 0,11. Variabel independen pertumbuhan penjualan memiliki nilai rata rata -0,16 dengan nilai minimum dan maksimum masing masing sebesar -8,42 dan 1,06. Sedangkan, untuk variabel independen yang kedua yaitu financial distress memiliki nilai rata rata sebesar 5238,6 dengan nilai terendah dan nilai tertinggi masing masing sebesar -0,05 dan 115768,1.

Pada panel B di tabel 1, data agresivitas pajak, pertumbuhan penjualan dan financial distress diklasifikasikan berdasarkan preferensi risiko eksekutif. Dari data tersebut terlihat bahwa, tingkat agresivitas pajak eksekutif dengan preferensi risiko risk averse lebih tinggi dibandingkan eksekutif dengan preferensi risiko risk taker pada tahun 2020. Kemudian, perusahaan dengan eksekutif berpreferensi risiko risk taker mengalami rata rata pertumbuhan penjualan kearah negatif lebih tinggi dibandingkan perusahaan dengan eksekutif berpreferensi risiko risk averse. Begitupun juga perusahaan yang dipimpin oleh eksekutif dengan preferensi risiko risk taker memiliki tingkat financial distress yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang dipimpin oleh eksekutif dengan preferensi risiko risk averse. Hasil statistik deskriptif disajikan pada Tabel 1:

Tabel 1. Statistik Deskriptif tahun 2020

Panel A. Statistik Deskriptif					
	N	Mean	Maksimum	Minimum	Std. Dev.
Agresivitas Pajak (ETR)	268	-0,1914	0,1453	-0,5590	0,1092
Pertumbuhan Penjualan	268	-0,1604	1,058	-8,4194	0,7566
Financial Distress	268	5238,6	115768,1	-0,0450	16262,6
Panel B. Cross Tabulation					
	N	Mean	Maksimum	Minimum	Std. Dev.
Preferensi risiko eksekutif	Agresivitas Pajak (ETR)				
Risk Averse	196	-0,2266	0,0274	-0,5590	0,0826
Risk Taker	72	-0,0957	0,1452	-0,3606	0,1158
Preferensi risiko eksekutif	Pertumbuhan Penjualan				
Risk Averse	196	-0,1379	1,0580	-8,4194	0,7949
Risk Taker	72	-0,2216	0,5942	-2,5848	0,6419
Preferensi risiko eksekutif	Financial Distress				
Risk Averse	196	7034,8	115768,1	0,0114	18696,3
Risk Taker	72	348,7	6047,1	-0,0450	1173,8

Uji Stasioneritas Data Panel

Tabel 2. Hasil Uji Stasioneritas

Variabel	Derajat Integrasi	Probabilitas (ADF dan PP)	Keterangan
Agresivitas Pajak (ETR)	Level	0,00	Stasioner
Pertumbuhan Penjualan	Level	0,00	Stasioner
Financial Distress	Level	0,00	Stasioner

Hasil uji stasioneritas pada tabel 2, menunjukkan nilai probabilitas pada Uji Augmented Dickey Fuller (ADF), dan Philips-Peron (PP) lebih kecil dari pada taraf signifikansi ($\alpha=5\%$) yaitu masing-masing sebesar 0.00. Dengan demikian variabel agresivitas pajak, pertumbuhan penjualan, dan financial distress telah bersifat stasioner atau data telah memiliki varians yang tidak terlalu besar dan kecenderungan untuk mendekati nilai rata-ratanya sehingga layak dalam pengujian selanjutnya.

Analisis Data Panel

Sebelum melakukan uji regresi data panel terlebih dahulu dilakukan pemilihan model estimasi terbaik yang akan digunakan. Hal ini dapat ditempuh dengan menggunakan Uji Chow, Uji Hausman dan Uji Langrange Multiplier. Berdasarkan 3 hasil pengujian tersebut, dilakukan regresi data panel dengan model random effect maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 3. Hasil Uji Random Effect Model

Variabel	Koefisien	t-statistic	Probability	Keterangan
C	-0,318604	-13,23120	0,00	
Pertumbuhan Penjualan	0,013736	-2,138345	0,0407 ***	H _{1a} Ditolak
<i>Financial Distress</i>	-9,99E-07	-2,138345	0,0334***	H _{2a} Ditolak
Preferensi Risiko Eksekutif	0,101524	5,544784	0,00	
Pertumbuhan Penjualan* Preferensi Risiko Eksekutif	-0,039719	-2,306590	0,0221 ***	H _{3a} Diterima
<i>Financial distress</i> * Preferensi Risiko Eksekutif	1,45E-05	1,242110	0,2153	H _{4a} Ditolak
ROA (variabel kontrol)	-0,319069	-2,239306	0,0260***	
LEV (variabel kontrol)	0,014146	1,313131	0,1903	
R-Square	: 0,252277			
Adjusted R-Square	: 0,238007			
Probability F-statistic:	0,000			
F-statistic	: 17,679			
Variabel Dependen	: Agresivitas Pajak			
Keterangan : *** < 0,05				

Hasil uji *random effect* menunjukkan bahwa hipotesis pertama bagian a dalam penelitian ini ditolak karena memiliki arah pengaruh yang berbeda. Didasarkan dari hasil pengujian pada tabel diatas, dengan nilai signifikansi 0,0407 yang lebih kecil dari 0,05 artinya H₁ diterima dan H₀ ditolak namun nilai koefisien beta yang bernilai positif yaitu sebesar 0,013 menyebabkan arah yang berbeda dari hipotesis. Rendahnya nilai ETR menunjukkan tingkat agresivitas pajak yang tinggi. Nilai koefisien positif artinya kenaikan pertumbuhan penjualan menyebabkan kenaikan nilai ETR yang menandakan bahwa tingkat agresivitas pajak perusahaan semakin menurun. Jadi dapat disimpulkan, Pertumbuhan Penjualan berpengaruh negatif terhadap Agresivitas Pajak. Sementara, efek dari preferensi risiko eksekutif memperkuat pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap tingkat agresivitas pajak yang dapat dilihat dari nilai signifikansi 0,0221 lebih kecil dari nilai alpha sebesar 0,05 serta nilai koefisien negatif yaitu -0,04. Jadi, hipotesis ketiga bagian a dalam penelitian ini diterima yaitu Preferensi risiko eksekutif memperkuat pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak.

Hipotesis kedua bagian a pada variabel ini juga

ditolak oleh karena arah pengaruh yang berlawanan dengan dugaan awal. Terlihat dari nilai signifikansi 0,0334 lebih kecil dari nilai alpha sebesar 0,05, namun nilai koefisiennya bernilai negatif yaitu -9,99. Sejalan dengan nilai ETR, Semakin kecil nilai Z Score menunjukkan nilai financial distress yang lebih tinggi. Maka dari itu, nilai koefisien negatif artinya kenaikan financial distress perusahaan menurunkan tingkat agresivitas pajak perusahaan. Sedangkan, efek dari preferensi risiko eksekutif tidak dapat memoderasi pengaruh financial distress ditunjukkan dari nilai signifikansi 0,2153 lebih besar dari nilai alpha sebesar 0,05. Oleh karena itu, hipotesis keempat bagian a ditolak.

Pada tabel 3, nilai R Square sebesar 0,25, artinya bahwa pengaruh variabel pertumbuhan penjualan, variabel financial distress, dan variabel moderasi preferensi risiko eksekutif terhadap variabel dependen yakni agresivitas pajak adalah sebesar 25%. Sedangkan sisanya 75% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan kedalam model regresi ini. Selain itu, hasil pengujian menunjukkan nilai probabilitas Uji F lebih kecil dari tingkat signifikansi ($\alpha=5\%$), sehingga dapat disimpulkan variabel independen secara simultan memiliki pengaruh terhadap variabel dependen.

Uji Beda Koefisien

Tabel 4 Hasil Uji Beda Koefisien

Variabel	Koefisien		T-value	P-Value	Ket
	2020	2019			
Pertumbuhan Penjualan	0,013736	0,034449	1,537	0,125	H _{1b} Ditolak
Financial Distress	-9,99E-07	2,51E-07	1,934	0,054**	H _{2b} Diterima
Preferensi Risiko Eksekutif	0,101524	0,116367	0,3780	0,7056	
Pertumbuhan Penjualan* Preferensi Risiko Eksekutif	-0,039719	0,034788	2,428	0,016***	H _{3b} Diterima
Financial distress* Preferensi Risiko Eksekutif	1,45E-05	0,002713	1,982	0,048***	H _{4b} Diterima

Keterangan : *** < 0,05, ** < 0,1, T tabel: 1,965

Berdasarkan Tabel 4, hipotesis pertama bagian b ditolak karena hasil uji beda koefisien menunjukkan tidak ada perbedaan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak sebelum dan sesudah pandemi. Terlihat dari nilai p-value uji beda koefisien sebesar 0,125 lebih besar dari tingkat signifikansi sebesar 0,05 dan t-value sebesar 1,537 lebih rendah dari 1,965. Begitupun juga dengan pengaruh preferensi risiko eksekutif, hasil penelitian menunjukkan tidak ada perbedaan pengaruh yang signifikan antara pengaruh preferensi risiko eksekutif sebelum dan sesudah pandemi. Dilihat dari nilai t-value 0,3780 dan p-value 0,7056. Sementara itu, efek variabel moderasi preferensi risiko eksekutif pada pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak terdapat perbedaan pengaruh, yakni lebih signifikan pada tahun 2020 atau tahun setelah pandemi. Ditunjukkan dengan nilai p-value uji beda koefisien sebesar 0,016 lebih rendah dari tingkat signifikansi dan t-value sebesar 2,428 lebih besar dari 1,965. Pengaruh positif lebih besar pada saat pandemi terlihat dari nilai koefisien negatif pada tahun 2020, yaitu -0,03 dan nilai koefisien positif, yaitu 0,03 pada tahun 2019. Dalam hal ini, dapat dinyatakan hipotesis ketiga bagian b diterima.

Pengujian Variabel Moderasi

Tabel 5. Pengujian Variabel Moderasi Metode Subgroup

Variabel	SSRT	SSRG	F	F-Tabel	Keterangan
Pertumbuhan Penjualan* Preferensi Risiko Eksekutif	1,759019	1,506879	22,087	3,0299	H _{3a} Diterima
Financial distress* Preferensi Risiko Eksekutif	1,77262	2,18593	-24,678	3,0299	H _{4a} Ditolak

Berdasarkan hasil pengujian variabel moderasi dengan subgroup, Nilai F-hitung dari peran preferensi risiko eksekutif pada pertumbuhan penjualan lebih besar dibandingkan dengan nilai F-tabelnya, artinya preferensi risiko eksekutif dapat

Berbanding terbalik dengan hipotesis pertama, Hipotesis kedua bagian b diterima karena adanya perbedaan pengaruh sebelum dan sesudah pandemi dari hasil uji beda koefisien nilai p-value uji beda koefisien sebesar 0,054 lebih rendah dari tingkat signifikansi. Pengaruh yang lebih signifikan pada tahun 2020 ditunjukkan dengan nilai koefisien yang lebih besar di tahun 2020, yaitu $-0,99 \cdot 10^{-7}$ dibandingkan dengan tahun 2019, yaitu $2,5 \cdot 10^{-7}$. Artinya, Pengaruh negatif financial distress terhadap agresivitas pajak lebih signifikan pada saat pandemi dibandingkan dengan sebelum pandemi. Hipotesis keempat bagian b diterima, yaitu terdapat perbedaan pengaruh preferensi risiko eksekutif dalam memoderasi pengaruh financial distress terhadap agresivitas pajak sebelum dan sesudah pandemi COVID-19. Akan tetapi, efek variabel moderasi preferensi risiko eksekutif terhadap pengaruh positif financial distress terhadap agresivitas pajak lebih signifikan pada saat sebelum pandemi. Terbukti dari nilai p-value uji beda koefisien sebesar 0,048 lebih rendah dari tingkat signifikansi 0,05 dan nilai koefisien positif pada tahun 2019 lebih besar, yaitu 0,003 dibandingkan tahun 2020, yaitu $1,45 \cdot 10^{-5}$.

memoderasi pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak. Sedangkan, Nilai F-hitung dari peran preferensi risiko eksekutif pada financial distress lebih besar dibandingkan dengan nilai F-tabelnya, artinya preferensi risiko eksekutif

tidak dapat memoderasi pengaruh financial distress terhadap agresivitas pajak. Hasil pengujian variabel moderasi dengan metode subgroup memiliki hasil yang sama dengan pengujian MRA. Dengan demikian, pengujian variabel moderasi dalam penelitian ini dapat dikatakan robust dan memiliki kekonsistenan hasil.

Pembahasan

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Agresivitas Pajak

Berdasarkan hasil pengolahan data pada tahun 2020, pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Hal ini menunjukkan semakin tinggi pertumbuhan penjualan pada masa pandemi COVID-19, semakin rendah tingkat agresivitas pajak perusahaan. Hal ini disebabkan pada masa pandemi COVID-19, sebagian besar perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan ke arah negatif yang terlihat dari nilai rata-rata (*mean*) pertumbuhan penjualan pada nilai statistik deskriptif. Pertumbuhan penjualan ke arah negatif atau dengan kata lain penurunan penjualan perusahaan ini akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Ditambah lagi dengan banyaknya pengeluaran yang tidak terduga, pengeluaran operasi seperti biaya marketing, biaya inovasi yang harus dikeluarkan untuk mengatasi dampak pandemi akan membuat sebagian besar perusahaan mengalami kerugian yang sangat besar. Oleh karena kerugian tersebut, banyak perusahaan akan mengalami lebih bayar pajak di akhir tahun.

Perusahaan yang mengalami lebih bayar pajak harus terlebih dahulu dilakukan pemeriksaan pajak oleh Direktorat Jenderal Pajak. Apabila perusahaan ketahuan melakukan agresivitas pajak dalam pemeriksaan, perusahaan harus mengeluarkan biaya untuk denda maupun sanksi pajak. Hal ini tentu tidak diinginkan oleh perusahaan, karena akan menjadi pengeluaran biaya lagi setelah mengalami kerugian yang besar. Dengan demikian, perusahaan akan sebisa mungkin mengurangi pengeluaran biaya untuk denda pajak dan sanksi dengan cara patuh terhadap pajak dan menurunkan tindakan agresivitas pajak. Hasil penelitian ini mendukung penelitian dari Hidayat (2018) dan Ramadhani et al. (2020) yang menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak.

Berdasarkan *agency theory* konflik yang terjadi antara prinsipal dengan prinsipal yaitu pemilik perusahaan dengan kreditur preferen atau negara terjadi karena negara ingin mendapatkan penerimaan pajak yang sebesar-besarnya sementara

perusahaan ingin meminimalkan beban pajak. Konflik tersebut yang mendorong perusahaan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak. Namun, dimasa pandemi COVID-19 ini negara mengurangi penerimaan pajak dengan memberikan berbagai insentif bagi perusahaan, sehingga dapat meminimalisir konflik tersebut. Berkurangnya konflik tersebut juga akan mengurangi tindakan agresivitas pajak oleh perusahaan.

Sama dengan hasil penelitian tahun 2020, pada tahun 2019 pertumbuhan penjualan juga berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Kemudian, hasil uji beda koefisien juga menyatakan tidak ada perbedaan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak sebelum dan sesudah pandemi. Hal ini disebabkan, kedua tahun tersebut memiliki kondisi pertumbuhan penjualan yang sama. Terlihat dari nilai rata-rata pertumbuhan penjualan dalam tabel statistik deskriptif pada tahun 2019, diketahui bahwa tahun 2019 mengalami kondisi yang sama pada tahun 2020, yaitu rata-rata perusahaan juga sedang mengalami pertumbuhan penjualan ke arah negatif. Fenomena inilah yang menyebabkan hipotesis pertama bagian a tidak terdukung, yaitu tidak ada perubahan pada pertumbuhan penjualan perusahaan atau tidak ada pertumbuhan diantara tahun 2019 dan tahun 2020. Hal ini disebabkan pada tahun 2019 juga terjadi fenomena perlambatan ekonomi global. Jadi kondisi pertumbuhan penjualan sebelum dan sesudah pandemi pada perusahaan manufaktur memiliki kondisi yang sama, yaitu kelesuan permintaan dan penurunan pertumbuhan penjualan meskipun dengan fenomena yang berbeda yang mendukung ditolaknya hipotesis satu bagian b dalam penelitian ini.

Pengaruh Financial Distress terhadap Agresivitas Pajak

Hipotesis kedua dalam penelitian ini ditolak karena hasil penelitian ini berlawanan arah pengaruh dengan dugaan awal. Hasil penelitian menunjukkan, pada tahun 2020 *financial distress* berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Artinya, pada saat kondisi pandemi COVID-19 semakin tinggi tingkat *financial distress*, semakin rendah tingkat agresivitas pajaknya. Hal ini dapat terjadi karena dalam kondisi pandemi COVID-19, pemerintah telah memberikan berbagai insentif seperti diantaranya, pengurangan tarif PPh badan menjadi 22% untuk tahun pajak 2020 dan 2021, pengurangan tambahan 3% dari tarif PPh badan bagi perusahaan terbuka, PPh Pasal 21 ditanggung pemerintah, perpanjangan waktu pelaksanaan hak dan pemenuhan kewajiban perpajakan, dan masih

banyak lagi. Dalam kondisi perusahaan yang mengalami *financial distress* akibat pandemi COVID-19 banyaknya insentif yang diberikan oleh pemerintah sangat membantu perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya dengan mengurangi berbagai biaya pajak yang harus dikeluarkan tanpa harus mengembangkan strategi agresivitas pajak.

Menurut *agency theory*, yang mendorong perusahaan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak merupakan konflik prinsipal dan prinsipal yang terjadi antara pemilik perusahaan dengan negara. Konflik tersebut disebabkan negara ingin mendapatkan penerimaan negara yang sebesar besarnya sementara pemilik perusahaan ingin mengurangi beban pajak karena mengurangi laba yang diterima pemilik. Konflik ini dapat terminimalisir dikarenakan pada saat pandemi negara tidak berharap mendapatkan penerimaan negara sebesar mungkin dan mengurangi penerimaan negara dengan memberikan insentif agar perusahaan dapat bertahan di tengah pandemi. Oleh karena itu, insentif dari pemerintah dapat mendorong perusahaan untuk tidak melakukan tindakan agresivitas pajak.

Tindakan agresivitas pajak memang dapat mendatangkan manfaat bagi perusahaan yaitu dapat meningkatkan arus kas perusahaan dari penghematan biaya pajak, namun, tindakan agresivitas pajak ini juga mendatangkan biaya dan risiko bagi perusahaan. Seperti risiko litigasi, risiko reputasi, biaya sanksi, biaya denda dan lainnya. Perusahaan akan memilih untuk tidak melakukan agresivitas pajak dikarenakan biaya dan risiko yang ditimbulkan lebih besar dari manfaat yang dirasakan. Sedangkan, perusahaan dapat mengurangi biaya pajak untuk mempertahankan bisnisnya tanpa disertai risiko dengan memanfaatkan berbagai insentif yang diberikan oleh pemerintah. Dengan demikian, pada kondisi pandemi COVID-19 perusahaan yang mengalami *financial distress* akan memilih alternatif mengurangi beban pajak tanpa risiko yaitu memanfaatkan insentif daripada melakukan tindakan agresivitas pajak yang berisiko.

Hal ini juga yang membedakan pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak setelah pandemi dan sebelum pandemi. Sebelum pandemi, *financial distress* tidak berpengaruh signifikan terhadap tindakan agresivitas pajak. Hal ini disebabkan karena tidak ada insentif yang diberikan saat sebelum pandemi yang dapat mendorong perusahaan mengurangi agresivitas pajak. Selain itu nilai *mean* pada *Z Score* untuk tahun 2019 lebih besar dibandingkan dengan tahun 2020 yang berarti

tingkat *financial distress* pada saat pandemi lebih tinggi dibandingkan tahun sebelum pandemi. Oleh karena itu, pengaruhnya juga menjadi tidak signifikan dibandingkan pada saat pandemi.

Sesuai dengan hasil penelitian Nugroho & Firmansyah (2017), perusahaan yang telah dalam kondisi keuangan yang buruk, apabila perusahaan juga mengambil risiko yang ditimbulkan akibat peningkatan agresivitas pajak apalagi dengan penghindaran pajak secara illegal dapat menyebabkan meningkatnya kemungkinan perusahaan menjadi bangkrut dan dilikuidasi. Penelitian ini juga mendukung penelitian Pratiwi et al. (2020) dan Indradi & Sumantri (2020), yang menyatakan kondisi *financial distress* berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak.

Peran Preferensi Risiko Eksekutif dalam Memoderasi Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Agresivitas Pajak

Hipotesis ketiga dari penelitian ini diterima. Artinya, preferensi risiko eksekutif dapat memperkuat pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak. Hal ini disebabkan karena dalam kondisi penurunan penjualan yang tinggi, akan mendorong perusahaan melakukan tindakan agresivitas pajak dengan secara agresif memanfaatkan restitusi atau fasilitas, relaksasi dan insentif lainnya yang diberikan oleh pemerintah. Akan tetapi, hal ini juga menimbulkan risiko apalagi jika dilakukan dengan tindakan ilegal, karena dalam pemenuhan permohonan fasilitas, relaksasi maupun insentif yang diberikan, fiskus akan terlebih dahulu melakukan evaluasi permohonan. Peran eksekutif yang berkarakteristik *risk taker* atau *risk averse* menentukan keberanian dalam mengambil risiko pajak yang ditimbulkan dari tindakan agresivitas pajak. Perusahaan dengan preferensi risiko eksekutif *risk taker* akan secara agresif memanfaatkan insentif dari pemerintah meskipun belum mengetahui apakah tingkat pertumbuhan penjualan di akhir tahun akan menimbulkan lebih bayar pajak atau kurang bayar pajak. Sebaliknya, perusahaan dengan eksekutif *risk averse* akan lebih berhati-hati dalam memanfaatkan insentif yang diberikan. Terbukti dari hasil statistik deskriptif untuk pertumbuhan penjualan perusahaan dengan preferensi risiko *risk taker* memiliki pertumbuhan penjualan kearah negatif yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan dengan preferensi risiko *risk averse* hal ini mendorong perusahaan yang dipimpin oleh eksekutif berpreferensi *risk taker* akan melakukan tindakan agresivitas pajak.

Begitupun juga untuk H_{3b} juga diterima oleh karena terdapat perbedaan pengaruh antara sebelum dan sesudah pandemi, yaitu peran moderasi dari preferensi risiko eksekutif terhadap pengaruh pertumbuhan penjualan pada agresivitas pajak lebih signifikan pada saat pandemi. Hal ini juga dikarenakan penurunan penjualan yang tinggi, akan mendorong perusahaan yang berpreferensi risiko *risk taker* melakukan tindakan agresivitas pajak dengan secara agresif memanfaatkan restitusi atau fasilitas, relaksasi dan insentif lainnya yang diberikan oleh pemerintah. Terlihat dari perbandingan nilai statistik deskriptif tahun 2019 dan tahun 2020, pertumbuhan penjualan kearah negatif pada tahun 2020 lebih besar dibandingkan dengan tahun 2019. Artinya penurunan penjualan pada saat pandemi lebih tinggi dibandingkan sebelum pandemi. Selain itu, insentif yang diberikan oleh pemerintah pada saat pandemi lebih banyak dibandingkan sebelum pandemi. Hal tersebut yang menyebabkan peran moderasi dari preferensi risiko eksekutif terhadap pengaruh pertumbuhan penjualan pada agresivitas pajak lebih signifikan pada saat pandemi.

Penelitian dari Carolina et al. (2014) dan Hanafi & Harto (2014) menunjukkan hasil yang sama, karakteristik eksekutif yang mengambil risiko akan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Penelitian ini juga mendukung penelitian dari Huang et al. (2015) perusahaan dengan potensi pertumbuhan tinggi dan menghadapi risiko tinggi akan mengadopsi strategi manipulasi laba yang lebih progresif. Dikarenakan, Suyanto & Supramono (2012) membuktikan semakin agresif perusahaan melakukan strategi manajemen laba, perusahaan juga semakin agresif melakukan tindakan agresivitas.

Apabila dijelaskan melalui *agency theory*, tindakan agresivitas pajak menyebabkan konflik kepentingan antara eksekutif perusahaan (prinsipal) yang menginginkan laba yang besar dengan agresif memanfaatkan insentif yang diberikan akan bertentangan dengan kreditur preferen yaitu negara (prinsipal) yang telah memberikan insentif keringanan pajak tersebut.

Peran Preferensi Risiko Eksekutif dalam Memoderasi Pengaruh Financial Distress terhadap Agresivitas Pajak

Hasil penelitian membuktikan hipotesis keempat ditolak dan menyatakan bahwa pada saat pandemi COVID-19 preferensi risiko eksekutif tidak dapat memoderasi pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak. Hal ini disebabkan, perusahaan dengan preferensi risiko eksekutif *risk*

taker, rata rata memiliki tingkat financial distress yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan dengan preferensi risiko eksekutif *risk averse*. Terbukti dari tabel statistik deskriptif nilai mean dari *Z Score* untuk *risk taker* lebih kecil dibandingkan nilai mean dari *risk averse*. Jika memiliki tingkat *financial distress* yang tinggi, risiko kebangkrutan yang harus ditanggung oleh perusahaan juga semakin tinggi maka, perusahaan yang dipimpin oleh eksekutif yang memiliki preferensi risiko *risk taker* tidak memilih untuk mengambil risiko pajak yang akan membuat risiko yang harus ditanggung perusahaan semakin banyak. Selain itu, risiko kebangkrutan yang harus dihadapi oleh perusahaan *risk taker* sudah sangat besar dan tidak dapat dimitigasi hanya dengan melakukan tindakan agresivitas pajak dan mengambil risiko pajak. Dengan demikian, bagi kedua jenis preferensi risiko eksekutif, yaitu *risk taker* dan *risk averse* akan memiliki pandangan yang sama yaitu risiko pajak akibat tindakan agresivitas pajak hanya akan membuat perusahaan menanggung berbagai risiko yang berat ditengah kondisi ketidakpastian akibat pandemi serta risiko pajak tersebut tidak dapat memitigasi risiko kebangkrutannya.

Apabila diperbandingkan dengan tahun sebelum pandemi, preferensi risiko eksekutif lebih berperan penting dan signifikan memoderasi hubungan *financial distress* dan agresivitas pajak pada saat sebelum pandemi. Penyebabnya juga ialah dikarenakan kondisi *financial distress* setelah pandemi lebih tinggi dibandingkan dengan sebelum pandemi. Terlihat dari nilai pada statistik deskriptif *Z score* yang lebih rendah pada tahun 2020 dibanding tahun 2019. Pada kondisi sebelum pandemi, risiko kebangkrutan lebih rendah dan perusahaan dengan eksekutif *risk taker* masih dapat mengambil risiko pajak dan melakukan tindakan agresivitas pajak untuk memitigasi risiko kebangkrutan yang dialami saat *financial distress*.

Berkaitan dengan *agency theory*, tindakan agresivitas pajak karena pengaruh *financial distress* dan peran preferensi risiko eksekutif dapat terjadi dikarenakan adanya asimetri informasi antara pemilik perusahaan sebagai prinsipal dan manajemen sebagai agen. Asimetri informasi ini terjadi karena hanya agen yang mengetahui kondisi *financial distress* perusahaan dan membiarkan prinsipal menanggung risiko pajak dan risiko kebangkrutan. Dalam kondisi pandemi COVID-19, asimetri informasi ini dapat berkurang karena prinsipal dapat mengetahui kondisi *financial distress* perusahaan dari dampak COVID-19 terhadap industri dan juga dari kerugian yang dialami oleh

perusahaan. Jika pemilik perusahaan atau prinsipal mengetahui kondisi *financial distress* perusahaan maka, pemilik perusahaan akan mengawasi manajemen dalam memitigasi risiko kebangkrutan dan tidak akan membiarkan manajemen yang memiliki karakteristik *risk taker* untuk mengambil risiko pajak ataupun risiko yang lainnya.

Sejalan dengan penelitian dari Bayar et al. (2017) yang menjelaskan, tidak ada keterkaitan antara penghindaran pajak dengan *financial constraint* pada perusahaan yang memiliki tata kelola yang baik. Serta penelitian dari Noviani & Suaryana (2019) menyatakan tata kelola perusahaan yang baik mengurangi praktik penghindaran pajak oleh eksekutif yang memiliki preferensi risiko *risk taker*. Tata kelola perusahaan yang baik mengurangi tingkat asimetri informasi antara pemegang saham dan manajemen. Dengan demikian, tindakan agresivitas pajak dapat berkurang dengan terminimalisirnya asimetri informasi antara pemegang saham dan manajemen. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Jalan et al. (2017) yang menyatakan risiko kebangkrutan berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak dan efek negatif dari risiko kebangkrutan lebih kuat untuk perusahaan yang lebih berisiko.

SIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk untuk menguji perbedaan pengaruh pertumbuhan penjualan dan *financial distress* terhadap agresivitas pajak dan faktor preferensi risiko eksekutif sebagai variabel moderasi sebelum dan sesudah pandemi COVID-19 di perusahaan manufaktur. Berdasarkan hasil penelitian maka disimpulkan: terdapat perbedaan pengaruh antara sebelum dan sesudah pandemi pada pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak, peran preferensi risiko eksekutif dalam memoderasi pengaruh *financial distress* dan pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak. Akan tetapi, tidak terdapat perbedaan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak sebelum dan sesudah pandemi COVID-19. Hal ini disebabkan kondisi pertumbuhan penjualan sebelum dan sesudah pandemi yang sama, yaitu bergerak ke arah negatif. Meskipun demikian, penurunan penjualan pada saat pandemi lebih signifikan dibandingkan sebelum pandemi sehingga peran preferensi risiko eksekutif dalam memoderasi pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap agresivitas pajak lebih signifikan pada saat pandemi. Kemudian, terkait perbedaan pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak, pengaruh negatif lebih signifikan

pada saat pandemi dibandingkan sebelum pandemi. Disebabkan tingkat *financial distress* pada saat pandemi lebih tinggi dibandingkan tahun sebelum pandemi yang berbanding lurus dengan risiko kebangkrutannya. Akan tetapi, perbedaan pengaruh preferensi risiko eksekutif dalam memoderasi pengaruh *financial distress* terhadap agresivitas pajak, lebih signifikan pada saat sebelum pandemi, yaitu memperkuat pengaruh positif *financial distress* terhadap agresivitas pajak.

Keterbatasan dari penelitian ini ialah hanya menggunakan periode pengamatan satu tahun untuk membedakan pengaruh sebelum dan sesudah pandemi. Oleh karena itu, diharapkan studi di masa mendatang dapat menggunakan periode waktu yang lebih panjang agar dapat menguji kekonsistennya dengan data triwulan dan dapat menilai dampak setelah pandemi atau sebelum pandemi dengan jangka waktu yang lebih panjang. Implikasi kedepannya untuk mengurangi tingkat agresivitas pajak pada perusahaan manufaktur di tengah pandemi, pemerintah diharapkan dapat memberikan insentif pajak yang membantu perusahaan untuk bertahan di tengah pandemi dengan disertai pengawasan dan persyaratan pengajuan insentif pajak yang ketat agar tidak disalahgunakan dan dimanfaatkan secara agresif.

REFERENCES

- Adityamurti, E., & Ghozali, I. (2017). Pengaruh Penghindaran Pajak dan Biaya Agensi terhadap Nilai Perusahaan. *Diponegoro Journal of Accounting*, 6(3), 1-12.
- Altig, D., Baker, S. R., Barrero, J. M., Bloom, N., Bunn, P., Chen, S., Davis, S. J., Leather, J., Meyer, B. H., Mihaylov, E., Mizen, P., Parker, N., Renault, T., Smietanka, P., & Thwaites, G. (2020). Economic Uncertainty Before and During the COVID-19 Pandemic. *Journal of Public Economics*, 191(2020), 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104274>
- Altman, E. I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and The Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), 589-609. <https://doi.org/10.2307/2978933>.
- Amri, M. (2017). Pengaruh Kompensasi Manajemen terhadap Penghindaran Pajak dengan Moderasi Diversifikasi Gender Direksi dan Preferensi Risiko Eksekutif Perusahaan di Indonesia. *Jurnal ASET (Akuntansi Riset)*, 9(1), 1-14. <https://doi.org/10.17509/jaset.v9i1.5253>.

- Aprianto, M., & Dwimulyani, S. (2019). Pengaruh Sales Growth dan Leverage Terhadap Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Moderasi. *Prosiding. Seminar Akuntansi Nasional Pakar ke-2 Tahun 2019*: Jakarta.
- Ardy, & Kristanto, A. B. (2015). Faktor Finansial dan Non Finansial yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak di Indonesia. *Media Riset Akuntansi, Auditing & Informasi*, 15(1), 31–48. <https://doi.org/10.25105/mraai.v15i1.2086>.
- Aryanti, Y., & Kusumaningrum, R. (2006). Konflik Kepentingan antara Manajemen dan Pemilik dalam Perusahaan (Uji Agency Theory). *AKSES: Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(1), 70–83. <https://doi.org/10.31942/akses.v1i1.451>.
- Ashraf, S., Félix, E. G. S., & Serrasqueiro, Z. (2019). Do Traditional Financial Distress Prediction Models Predict the Early Warning Signs of Financial Distress? *Journal of Risk and Financial Management*, 12(2), 1–17. <https://doi.org/10.3390/jrfm12020055>.
- Bayar, O., Huseynov, F., & Sardarli, S. (2017). Corporate Governance, Tax Avoidance, and Financial Constraints. *Financial Management*, 47(3), 651–677. <https://doi.org/10.1111/fima.12208>.
- Brahmana, R. K. (2007). *Identifying Financial Distress Condition in Indonesia Manufacture Industry*. Didapatkan dari <https://www.semanticscholar.org/paper/Identifying-Financial-Distress-Condition-in-Brahmana/24cd956712dfdf9c981b8538b5497cd024b1a82>, 2 Oktober 2020, pukul 11.45 WIB.
- Brondolo, J. (2009). *Collecting Taxes During an Economic Crisis: Challenges and Policy Options*. Didapatkan dari <https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0917.pdf>, 10 Oktober 2020, pukul 12.35 WIB.
- Carolina, V., Maria, N., & Debbianita. (2014). Karakteristik Eksekutif terhadap Tax Avoidance dengan Leverage sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 18(3), 409–419. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v18i3.819>.
- Chanel, G. (2012). The Reputation Risk. *T Magazine - Tax Insight for Business Leaders*, 9(2012), 24–27.
- Deslandes, M., Fortin, A., & Landry, S. (2020). Audit Committee Characteristics and Tax Aggressiveness. *Managerial Auditing Journal*, 35(2), 272–293. <https://doi.org/10.1108/MAJ-12-2018-2109>.
- Dewi, H. S., Tampubolon, A., Rika, A., Handoko, T., Samosir, H., & Simorangkir, E. N. (2019). Pengaruh Sales Growth, Current Ratio, Firm Size dan Return on Assets Terhadap Struktur Modal pada Perusahaan Consumer Goods yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 2(2), 1–16. <https://doi.org/10.36778/jesya.v2i2.66>.
- Dittmann, I., Yu, K. C., & Zhang, D. (2017). How Important are Risk-Taking Incentives in Executive Compensation? *Review of Finance*, 21(5), 1805–1846. <https://doi.org/10.1093/rof/rfx019>.
- Donelson, D. C., Glenn, J. L., & Yust, C. G. (2020). Is Tax Aggressiveness Associated with Tax Litigation Risk? Evidence from D&O Insurance. *Review of Accounting Studies*, 27, 519–569. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3127802>.
- Dyrenge, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2010). The Effects of Executives on Corporate Tax Avoidance. *Accounting Review*, 85(4), 1163–1189. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1163>.
- Edwards, A., Schwab, C., & Shevlin, T. (2015). *Financial Constraints and The Incentive for Tax Planning*. Didapatkan dari https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2163766, 6 Oktober 2020, pukul 11.25 WIB.
- Ekarina. (2020, Mei 5). *Imbas PSBB, Produksi Manufaktur Turun Tajam Sepanjang Sejarah*. Didapatkan dari <https://katadata.co.id/ekarina/berita/5eb15e42d698f/imbas-psbb-produksi-manufaktur-turun-tajam-sepanjang-sejarah>, 2 Oktober 2020, pukul 10.45 WIB.
- Fajriah, W. (2020, May 25). *Industri Manufaktur Kena Covid-19, Ini Dampaknya*. Didapatkan dari: <https://economy.okezone.com/read/2020/05/25/320/2219173/industri-manufaktur-kena-covid-19-ini-dampaknya?page=2>, 10 Oktober 2020, pukul 15.35 WIB.
- Firmansyah, A., & Bayuaji, R. (2019). Financial Constraints, Investment Opportunity Set, Financial Reporting Aggressiveness, Tax Aggressiveness: Evidence from Indonesia Manufacturing Companies. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(5), 1–18.
- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax Reporting Aggressiveness and Its Relation to Aggressive Financial Reporting. *Accounting Review*, 84(2), 467–496. <https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.2.467>.

- Goh, B. W., Lee, J., Lim, C. Y., & Shevlin, T. (2016). The Effect of Corporate Tax Avoidance on the Cost of Equity. *Accounting Review*, 91(6), 1647–1670. <https://doi.org/10.2308/accr-51432>.
- Guenther, D. A., Matsunaga, S. R., & Williams, B. M. (2017). Is Tax Avoidance Related to Firm Risk? *Accounting Review*, 92(1), 115–136. <https://doi.org/10.2308/accr-51408>.
- Hanafi, U., & Harto, P. (2014). Analisis Pengaruh Kompensasi Eksekutif, Kepemilikan Saham Eksekutif dan Preferensi Risiko Eksekutif terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan. *Diponegoro Journal of Accounting*, 3(2), 1–11.
- Hardilawati, W. L. (2020). Strategi bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 10(1), 89–98. <https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>.
- Hertwig, R., Wulff, D. U., & Mata, R. (2019). Three Gaps and What They May Mean for Risk Preference. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 374(1766). <https://doi.org/10.1098/rstb.2018.0140>.
- Hidayat, W. W. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 3(1), 19–26. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v3i1.82>.
- Hitt, M. A., Arregle, J. L., & Holmes, R. M. (2020). Strategic Management Theory in a Post-Pandemic and Non-Ergodic World. *Journal of Management Studies*, 58(1), 259–264. <https://doi.org/10.1111/joms.12646>.
- Huang, S. Y., Chung, Y.-H., Chiu, A.-A., & Chen, Y.-C. (2015). Growth Opportunity and Risk: Empirical Investigation on Earnings Management Decision. *Investment Management and Financial Innovations*, 12(1), 299–309.
- Hussain, H. I., Shamsudin, M. F., Ali, A., Salem, M. A., Sajilan, S., Rahman, N. A., & Ani, N. S. (2015). Agency Problems and its Impact and Relevance on Firms Borrowings. *Review of Integrative Business & Economics Research*, 4(3), 272–282.
- Hutomo, M. S. (2020, September 1). *Industri Manufaktur Menggeliat ditengah Pandemi*. Didapatkan dari <https://indomaritim.id/industri-manufaktur-menggeliat-ditengah-pandemi/>, 4 Oktober 2020, pukul 12.20 WIB.
- Indradi, D., & Sumantri, I. I. (2020). Analisis Penghindaran Pajak dengan Pendekatan Financial Distress dan Profitabilitas Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi di BEI Tahun 2013-2017. *Journal Of Applied Managerial Accounting*, 4(2), 262–276. <https://doi.org/10.30871/jama.v4i2.2320>.
- Irene. (2020). *Fakta-Fakta Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Tahun 2019*. Didapatkan dari <https://economy.okezone.com/read/2020/02/09/20/2165794/fakta-fakta-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-tahun-2019>, 3 Oktober 2020, pukul 12.30 WIB.
- Jalan, A., Kale, J. R., & Meneghetti, C. (2017). Debt, Bankruptcy Risk, and Corporate Tax Aggressiveness. *Prosiding. Finance Seminar Fall 2017 University of Connecticut: Connecticut*.
- Januari, D. M. D., & Suardikha, I. M. S. (2019). Pengaruh Corporate Social Responsibility, Sales Growth, dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi*, 27(3), 1653–1677. <https://doi.org/10.24843/EJA.2019.v27.i03.p01>.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X).
- Kesuma, A. (2009). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal Serta Pengaruhnya terhadap Harga Saham Perusahaan Real Estate yang Go Public di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 11(1), 38–45. <https://doi.org/10.9744/jmk.11.1.pp.%2038-45>.
- Kielstra, P. (2012). Shifting from Custodian to Advisor. *T Magazine - Tax Insight for Business Leaders*, 9(2012), 8–12.
- Kraiczy, N. D., Hack, A., & Kellermanns, F. W. (2014). What Makes a Family Firm Innovative? CEO Risk-Taking Propensity and the Organizational Context of Family Firms. *Journal of Product Innovation Management*, 32(3), 334–348. <https://doi.org/10.1111/jpim.12203>.
- Marwati. (2018). *Tax Avoidance Creates Company Risks*. Didapatkan dari <https://www.ugm.ac.id/en/newsPdf/17181-tax-avoidance-creates-company-risks>, 15 Desember 2021, pukul 18:30 WIB.
- May, D. O. (1995). Do Managerial Motives Influence Firm Risk Reduction Strategies? *The Journal of Finance*, 50(4), 1291–1308. <https://doi.org/10.1111/j.15406261.1995.tb04059.x>
- Mayangsari, C., Zirman, & Haryani, E. (2015).

- Pengaruh Kompensasi Eksekutif, Kepemilikan Saham Eksekutif, Preferensi Risiko Eksekutif dan Leverage terhadap Penghindaran Pajak. *Jom FEKON*, 2(2), 1-15.
- Meilia, P., & Adnan. (2017). Pengaruh Financial Distress, Karakteristik Eksekutif, dan Kompensasi Eksekutif terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Jakarta Islamic Index. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, 2(4), 84-92.
- Na, H. J., Park, S. O., & Cho, S. A. (2017). Firm Age, Sales Growth, and Tax Aggressiveness: Focus on SMEs. *Taxation Research*, 17(4), 123-146. <https://doi.org/10.35636/ktr.2017.17.4.005>.
- Noviari, N., & Suaryana, I. G. N. A. (2019). Mampukah Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Megurangi Penghindaran Pajak? *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 14(2), hal. 265-275. <https://doi.org/10.24843/JIAB.2019.v14.i02.p11>.
- Nugroho, S. A., & Firmansyah, A. (2017). Pengaruh Financial Distress, Real Earnings Management dan Corporate governance terhadap Tax Aggressiveness. *Journal of Business Administration*, 1(2), 163-182. <https://doi.org/10.30871/jaba.v1i2.616>.
- Organization for Economic Co-Operation and Development. (2020). *Tax Administration: Privacy, Disclosure and Fraud Risks Related to COVID-19*. Didapatkan dari <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/tax-administration-privacy-disclosure-and-fraud-risks-related-to-covid-19-950d8ed2/>, 1 Oktober 2020, pukul 14.00 WIB.
- Oktaviyani, R., & Munandar, A. (2017). Effect of Solvency, Sales Growth, and Institutional Ownership on Tax Avoidance with Profitability as Moderating Variables in Indonesian Property and Real Estate Companies. *Binus Business Review*, 8(3), 183-188. <https://doi.org/10.21512/bbr.v8i3.3622>.
- Paine, L. S. (2020). *Covid-19 is Rewriting the Rules of Corporate Governance*. Didapatkan dari <https://hbr.org/2020/10/covid-19-is-rewriting-the-rules-of-corporate-governance>, 10 Desember 2021, pukul 20:10 WIB.
- Platt, H. D., & Platt, M. B. (2002). Predicting Corporate Financial Distress: Reflections on Choice-Based Sample Bias. *Journal of Economics and Finance*, 26(2), 184-199. <https://doi.org/10.1007/bf02755985>.
- Pohan, C. A. (2011). *Optimizing Corporate Tax Management: Kajian Perpajakan dan Tax Planning-nya Terkini*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Pratiwi, N. P. D., Mahaputra, I. N. K. A., & Sudiartana, I. M. (2020). Pengaruh Financial Distress, Leverage dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2016. *Jurnal Kharisma*, 2(1), 202-211.
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 110/PMK.03/2020. (2020). *Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 86/PMK.03/2020 Tentang Insentif Pajak Untuk Wajib Pajak Terdampak Pandemi Corona Virus Disease 2019*. Didapatkan dari <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/144381/pmk-no-110pmk032020>, 3 Oktober 2020, pukul 10.45 WIB.
- Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2020. (2020). *Tentang Kebijakan Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem Keuangan Untuk Penanganan Pandemi Covid-19 dan/atau Dalam Rangka Menghadapi Ancaman Yang Membahayakan Perekonomian*. Didapatkan dari <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/135060/perpu-no-1-tahun-2020>, 3 Oktober 2020, pukul 11.45 WIB.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 2020. (2020). *Tentang Fasilitas Pajak Penghasilan dalam Rangka Penanganan Corona Virus Disease 2019 (COVID-19)*. Didapatkan dari <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/139577/pp-no-30-tahun-2020>, 3 Oktober 2020, pukul 12.00 WIB.
- Pricewaterhouse Coopers. (2013). *Tax Strategy and Corporate Reputation: a Tax Issue, a Business Issue*. Didapatkan dari <https://www.pwc.com/gx/en/tax/publications/assets/pwc-tax-strategy-and-corporate-reputation-a-tax-issue-a-business-issue.pdf>.
- Purwaningsih, S. (2020). The Effect of Profitability, Sales Growth and Dividend Policy on Stock Prices. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 18(3), 13-21. <https://doi.org/10.9734/ajeba/2020/v18i330284>.
- Putra, P. D., Syah, D. H., & Sriwedari, T. (2018). Tax Avoidance: Evidence of As a Proof of Agency Theory and Tax Planning. *International Journal of Research and Review*, 5(9), 52-60.
- Ramadhan, M. I. (2020, September 2). *Sektor Manufaktur Mulai Pulih*. Didapatkan dari <https://mediaindonesia.com/read/detail/341454-sektor-manufaktur-mulai-pulih>, 2 Oktober 2020, pukul 13.45 WIB.

- Ramadhani, W. S., Triyanto, D. N., & Kurnia. (2020). Pengaruh Hedging, Financial Lease dan Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 5(1), 107–116. <https://doi.org/10.30871/jaat.v5i1.1890>.
- Richardson, G., Lanis, R., & Taylor, G. (2015). Financial Distress, Outside Directors and Corporate Tax Aggressiveness Spanning the Global Financial Crisis: an Empirical Analysis. *Journal of Banking and Finance*, 52, 112–129. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.11.013>
- Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2015). The Impact of Financial Distress on Corporate Tax Avoidance Spanning the Global Financial Crisis: Evidence from Australia. *Economic Modelling*, 44, 44–53. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.09.015>
- Sadjiarto, A., Hartanto, S., Natalia, & Octaviana, S. (2020). Analysis of the Effect of Business Strategy and Financial Distress on Tax Avoidance. *Journal of Economics and Business*, 3(1), 238–246. <https://doi.org/10.31014/aior.1992.03.01.193>.
- Setyawan, S., & Susilowaty. (2018). Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Perputaran Modal Kerja terhadap Profitabilitas PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk Tahun 2012–2016. *Akuntabilitas: Jurnal Ilmu Akuntansi*, 11(1), 147–158. <https://doi.org/10.15408/akt.v11i1.7180>.
- Sharma, P., Leung, T. Y., Kingshott, R. P. J., Davcik, N. S., & Cardinali, S. (2020). Managing Uncertainty During a Global Pandemic: An International Business Perspective. *Journal of Business Research*, 116(May), 188–192. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.026>.
- Sheth, A., Shepp, L., & Palmon, O. (2011). Risk-Taking, Financial Distress and Innovation. *Prosiding. World Congress on Engineering 2011*: London.
- Sidik, S. (2020, Mei 12). *50 Lebih Emiten Sekarat karena Corona, Cuma Kuat Sampai Juni*. Didapatkan dari <https://www.cnbcindonesia.com/market/20200512080335-17-157760/50-lebih-emiten-sekarat-karena-corona-cuma-kuat-sampai-juni>, 1 Oktober 2020, pukul 10.00 WIB.
- Sugiyarti, L., & Purwanti, S. M. (2017). Pengaruh Intensitas Aset Tetap, Pertumbuhan Penjualan Dan Koneksi Politik Terhadap Tax Avoidance (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012–2016). *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 5(3), 1625–1642. <https://doi.org/10.17509/jrak.v5i3.9225>.
- Suprapti, E., Sudarma, M., Rosidi, & Baridwan, Z. (2016). Tax Avoidance in The Perspective of Agency Theory: A review of Literatures. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 14(13), 9195–9208.
- Suyanto, K. D., & Supramono. (2012). Likuiditas, Leverage, Komisaris Independen, Dan Manajemen Laba Terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 16(2), 167–177. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v16i2.1057>.
- Trisianto, D., & Oktaviani, R. M. (2016). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tax Avoidance dengan Leverage sebagai Variabel Moderasi. *Dinamika Akuntansi, Keuangan dan Perbankan*, 5(1), 65–81.
- Valensia, K., & Khairani, S. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Financial Distress, Dewan Komisaris Independen dan Komite Audit terhadap Nilai Perusahaan Dimediasi oleh Tax Avoidance (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2). *Jurnal Akuntansi*, 9(1), 47–62. <https://doi.org/10.33369/j.akuntansi.9.1.47-64>.
- Wahyuni, L., Fahada, R., & Atmaja, B. (2017). The Effect of Business Strategy, Leverage, Profitability and Sales Growth on Tax Avoidance. *Indonesian Management and Accounting Research*, 16(2), 66–80. <https://doi.org/10.25105/imar.v16i2.4686>.
- Whitaker, R. B. (1999). The Early Stages of Financial Distress. *Journal of Economics and Finance*, 23(2), 123–132. <https://doi.org/10.1007/bf02745946>.
- Wildan, M. (2020). *Kondisi Manufaktur Indonesia Tertekan pada Akhir 2019*. Didapatkan dari <https://ekonomi.bisnis.com/read/20200103/257/1186725/kondisi-manufaktur-indonesia-tertekan-pada-akhir-2019>, 1 Oktober 2020, pukul 09.15 WIB.
- Wruck, K. H. (1990). Financial Distress, Reorganization, and Organizational Efficiency. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 419–444. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(90\)90063-6](https://doi.org/10.1016/0304-405X(90)90063-6).
- Zattoni, A., & Pugliese, A. (2021). Corporate Governance Research in the Wake of a Systemic Crisis: Lessons and Opportunities from the COVID-19 Pandemic. *Journal of Management Studies*, 58(5), 1405–1410. <https://doi.org/10.1111/joms.12693>.
- Zulma, G. W. M. (2016). Pengaruh Kompensasi Manajemen terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan dengan Moderasi Kepemilikan Keluarga di Indonesia. *Prosiding. Simposium Nasional Akuntansi XIX: Lampung*.

LAMPIRAN

Hasil Penelitian Tahun 2020

Uji Spesifikasi Model

Tabel 6. Hasil Uji Spesifikasi Model tahun 2020

	Probabilitas	Model Estimasi Terbaik
Uji Chow	0.00	Fixed Effect
Uji Hausman	0.90	Random Effect
Uji Langrange Multiplier	0,00	Random Effect

Hasil Penelitian Tahun 2019

Statistik Deskriptif

Tabel 7. Statistik Deskriptif Data Tahun 2019

Panel A. Statistik Deskriptif					
	N	Mean	Maksimum	Minimum	Std. Dev.
Agresivitas Pajak (ETR)	228	-0,2274	0,0736	-0,4974	0,0914
Pertumbuhan Penjualan	228	-0,0564	0,6313	-3,7858	0,3610
<i>Financial Distress</i>	228	8455,3	322174,9	0,0357	35135,4
Panel B. Cross Tabulation					
	N	Mean	Maksimum	Minimum	Std. Dev.
Preferensi risiko eksekutif	Agresivitas Pajak (ETR)				
Risk Averse	183	-0,2533	-0,0718	-0,4974	0,0583
Risk Taker	45	-0,1223	0,0736	-0,3179	0,1224
Preferensi risiko eksekutif	Pertumbuhan Penjualan				
Risk Averse	183	-0,0261	0,5948	-1,1832	0,2140
Risk Taker	45	-0,1797	0,6313	-3,7858	0,6808
Preferensi risiko eksekutif	<i>Financial Distress</i>				
Risk Averse	183	10533	322174,9	0,0540	38958,1
Risk Taker	45	4,5765	38,72472	0,0357	9,3270

Uji Stasioneritas Data Panel

Tabel 8. Hasil Pengujian Stasioneritas Data Tahun 2019

Variabel	Derajat Integrasi	Probabilitas (ADF dan PP)	Keterangan
Agresivitas Pajak (ETR)	Level	0,00	Stasioner
Pertumbuhan Penjualan	Level	0,00	Stasioner
<i>Financial Distress</i>	Level	0,00	Stasioner

Uji Spesifikasi Model

Tabel 9. Hasil Uji Spesifikasi Model tahun 2019

	Probabilitas	Model Estimasi Terbaik
Uji Chow	0.00	Fixed Effect
Uji Hausman	0.00	Fixed Effect

Analisis Regresi Data Panel

Tabel 10. Hasil Uji Fixed Effect Tahun 2019

Variabel	Koefisien	t-statistic	Probability
C	-0,362659	-7,523277	0,00
Pertumbuhan Penjualan	0,034449	2,942064	0,0037***
<i>Financial Distress</i>	2,51	0,561479	0,5752
Preferensi Risiko Eksekutif	0,116367	3,350207	0,0010***
Pertumbuhan Penjualan* Preferensi Risiko Eksekutif	0,034788	1,369390	0,1727
<i>Financial distress</i> * Preferensi Risiko Eksekutif	0,002713	1,972268	0,0498***
ROA (variabel kontrol)	-0,116776	-0,334333	0,7386
LEV (variabel kontrol)	-0,005843	-0,101643	0,9192
R-Square	: 0,728367		
Adjusted R-Square	: 0,628550		
Probability F-statistic	: 0,000		
F-statistic	: 7,297014		
Variabel Dependen	: Agresivitas Pajak		
Keterangan:	*** < 0,05		