

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisa yang diuraikan dalam bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan hal-hal sebagai berikut :

1. Hasil uji secara parsial menunjukkan bahwa hanya variabel Sales dan Equity yang mempunyai pengaruh terhadap Kepatuhan, sedangkan variabel Assets tidak berpengaruh terhadap Kepatuhan. Hal ini disebabkan karena Sales dan Equity mempunyai korelasi langsung dengan rugi laba yang merupakan basis dalam menghitung SPT Wajib Pajak sedangkan Aktiva tidak mempunyai korelasi langsung dengan SPT.
2. Hasil uji secara simultan menunjukkan bahwa variabel Assets, Sales dan Equity mempunyai pengaruh signifikan terhadap Kepatuhan.
Asset, Sale dan Equity merupakan unsur pembentuk terpenting dalam laporan keuangan. Mereka merupakan indikator untuk menentukan skala ukuran perusahaan, semakin besar Asset, Sale dan Equity maka semakin besar pula suatu perusahaan, sebaliknya semakin kecil Asset, Sale dan Equity maka semakin kecil pula suatu perusahaan.
3. Hasil uji variabel dominan menunjukkan bahwa Sales merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap Kepatuhan.
Sale merupakan prediktor paling kuat terhadap kepatuhan Wajib Pajak, karena merupakan sumber cash flow perusahaan dan SPT disusun berdasarkan rugi laba yang mana Sale merupakan komponen utama dalam pembentukan rugi laba suatu perusahaan.

5.2. Saran

Berdasarkan simpulan hasil penelitian sebagaimana diuraikan di atas, maka direkomendasikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Ukuran perusahaan mempunyai pengaruh terhadap kepatuhan pajak. Semakin besar perusahaan maka kepatuhannya semakin meningkat, sebaliknya semakin kecil perusahaan maka kepatuhannya semakin rendah. Bagi pihak Direktorat Jenderal Pajak (DJP) maka pengawasan terhadap kepatuhan pajak dapat dilihat dari ukuran perusahaan, terutama bagi Account Representative (A/R) dalam mengawasi Wajib Pajak. Sementara untuk Pemeriksa Pajak ukuran perusahaan dapat dijadikan dasar untuk menentukan *scope* pemeriksaan dan *tax risk* sehingga pemeriksaan akan berjalan efektif dan efisien.
2. Indikator utama dalam menentukan ukuran perusahaan adalah Sale, apabila Sale semakin besar maka ukuran perusahaan semakin besar dan patuh, sebaliknya jika Sale semakin kecil maka ukuran perusahaan semakin kecil dan kepatuhan pajaknya semakin rendah. Untuk itu pihak DJP dapat mensortir Sale perusahaan dari yang terbesar ke yang terkecil untuk mengidentifikasi Wajib Pajak yang patuh dan tidak patuh.