

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Agensi (*Agency Theory*)

Teori agensi merupakan teori yang mendeskripsikan hubungan antara pemilik sebagai pihak yang memberikan wewenang (prinsipal) dan manajemen sebagai pihak yang menerima wewenang (agen). Teori agensi menjelaskan hubungan antara prinsipal dan agen yang terjadi karena masing-masing pihak berusaha untuk mencapai atau mempertahankan tingkat kemakmuran yang dikehendakinya (Widyawati dan Anggraita, 2013). Tujuan dari teori agensi adalah untuk meningkatkan kemampuan prinsipal dan agen dalam melakukan evaluasi lingkungan dimana keputusan harus diambil (*The belief revision role*). Teori agensi juga bertujuan untuk melakukan evaluasi terhadap hasil dari keputusan yang telah diambil dengan tujuan untuk mempermudah pengalokasian hasil antara prinsipal dan agen sesuai kontrak kerja (*The performance evaluation role*).

Teori agensi menjelaskan adanya konflik yang akan terjadi antara pemilik dan manajemen perusahaan (Jensen dan Meckling, 1976). Prinsipal memberikan wewenang kepada agen untuk mengelola perusahaan agar menghasilkan kinerja dan *return* yang baik bagi prinsipal tersebut. Agen dalam mengelola perusahaan juga harus melaporkan kinerja perusahaan dan memberikan informasi mengenai

perusahaan kepada prinsipal, sehingga agen sebagai pihak yang diberi wewenang dalam mengelola dan mengambil keputusan di perusahaan seringkali bertindak tidak sesuai dengan prinsipal, dengan tidak melaporkan informasi yang sebenarnya, hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Adanya konflik kepentingan antara prinsipal dan agen akan menimbulkan kerugian bagi kedua belah pihak, terutama pada pihak prinsipal karena pada dasarnya pihak prinsipal tidak terlibat secara langsung dalam pengelolaan perusahaan sehingga informasi yang diperoleh mengenai kondisi internal perusahaan dan rencana perusahaan di masa depan tidak lengkap. Ketidakseimbangan informasi antara pihak prinsipal dan agen ini biasa dikenal dengan istilah asimetri informasi. Anthony dan Govindarajan (2005) menjelaskan bahwa asimetri informasi ini menyebabkan agen salah dalam menyajikan informasi kepada prinsipal.

Adanya asimetri informasi juga dapat mempengaruhi berbagai hal, salah satunya dalam membuat keputusan kebijakan atas pajak perusahaan. Sistem *self assessment system* yang digunakan di Indonesia memberikan wewenang bagi perusahaan untuk melakukan perhitungan dan melaporkan pajaknya sendiri, hal ini dapat menguntungkan agen karena agen dapat melakukan manipulasi terhadap beban pajak yang ditanggung perusahaan dengan merendahkan pendapatan kena pajak perusahaan.

Dalam penelitian ini, konflik kepentingan terjadi terhadap kepentingan laba perusahaan antara pemungut pajak (fiskus) dengan pembayar pajak (manajemen perusahaan). Fiskus berharap adanya pemasukan yang besar dari pemungutan pajak, karena pajak merupakan salah satu sumber pendapatan utama negara yang digunakan untuk belanja negara dan pembangunan nasional, sehingga dibutuhkan pendanaan yang besar untuk hal tersebut, sedangkan manajemen berpandangan bahwa perusahaan harus menghasilkan laba yang cukup signifikan dengan beban pajak yang serendah-rendahnya, oleh karena itu manajemen perusahaan akan berusaha semaksimal mungkin untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayar dengan cara memanfaatkan kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam ketentuan perundang-undangan perpajakan.

2. *Tax Planning*

Tax planning merupakan upaya penghematan pajak yang dilakukan tanpa melanggar ketentuan perpajakan (Kurniasih dan Sari, 2013). *Tax planning* merupakan salah satu bagian dari fungsi-fungsi manajemen pajak yang terdiri dari *planning*, *implementation* dan *control* (Lumbantoruan, 1996). Dikarenakan *tax planning* merupakan langkah awal dalam manajemen pajak, maka pada tahap ini dilakukan pengumpulan dan penelitian pada peraturan-peraturan perpajakan untuk dapat ditentukan jenis tindakan penghematan pajak yang akan dilakukan (Suandy, 2011). Bentuk dari *tax planning* berupa rekayasa usaha dan transaksi wajib pajak

supaya beban pajak berada dalam jumlah yang minimal tetapi masih sesuai dengan aturan perpajakan yang ada.

Suandy (2003) menyebutkan beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melakukan *tax planning*, antara lain:

- a. Upaya perencanaan pajak guna menghemat beban pajak dilakukan dengan tidak melanggar perundang-undangan perpajakan.
- b. Perencanaan pajak yang dilakukan secara bisnis harus masuk akal, sehingga tidak memperlemah perencanaan pajak tersebut.
- c. Perencanaan pajak yang dilakukan harus mempunyai bukti-bukti pendukung yang memadai, seperti faktur dan lain-lain.

Zain (2006) menyebutkan bahwa *tax planning* merupakan upaya pengendalian dari setiap transaksi yang memiliki konsekuensi terhadap beban pajak yang bertujuan agar dapat mengefisienkan jumlah pajak yang akan di transfer kepada pemerintah melalui tindakan yang disebut sebagai *tax avoidance* (penghindaran pajak) dan bukan *tax evasion* (penyeludupan pajak).

3. Tax Avoidance

Tax avoidance merupakan upaya yang dilakukan untuk menghindari pembayaran pajak oleh wajib pajak dengan cara mengurangi jumlah pajak terhutanganya dengan tidak melanggar peraturan perpajakan atau dengan istilah lainnya mencari kelemahan-kelemahan peraturan perundang-undangan perpajakan (Hutagaol, 2007). Suandy dalam Annisa

dan Kurniasih (2012) menyatakan bahwa motivasi yang mendasari wajib pajak melakukan tindakan penghematan pajak bersumber dari beberapa faktor, yaitu:

- a. Jumlah beban pajak yang harus dibayar. Apabila jumlah beban pajak semakin besar, maka kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran juga akan semakin besar.
- b. Biaya untuk menyuap fiskus. Apabila biaya yang dikeluarkan untuk menyuap fiskus semakin kecil, maka kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran juga semakin besar.
- c. Kemungkinan untuk terdeteksi. Apabila kemungkinan terdeteksi semakin kecil, maka kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran juga semakin besar.
- d. Besarnya sanksi. Apabila sanksi yang dikenakan terhadap pelanggaran semakin ringan, maka pelanggaran yang akan dilakukan oleh wajib pajak akan semakin besar.

Dyrengh dkk. (2008) menyebutkan bahwa *tax avoidance* adalah segala bentuk kegiatan yang memberikan efek bagi kewajiban pajak, baik kegiatan diperbolehkan oleh pajak atau kegiatan khusus untuk mengurangi pajak. Cara-cara yang dilakukan oleh perusahaan guna melakukan *tax avoidance* menurut Merks dalam Prakosa (2014) adalah sebagai berikut:

- a. Subjek pajak dan atau objek pajak dipindahkan ke negara-negara yang memberikan perlakuan khusus dalam hal perpajakan atau memberikan

keringanan pajak (*tax haven country*) atas suatu jenis penghasilan (*substantive tax planning*)

- b. Melakukan transaksi yang memberikan beban pajak yang paling rendah (*formal tax planning*)
- c. Melakukan *transfer pricing*.

Guire dkk. (2011) menyatakan bahwa manfaat dari *tax avoidance* bagi perusahaan adalah untuk memperbesar tabungan pajak (*tax saving*) yang mempunyai potensi untuk mengurangi pembayaran pajak sehingga dapat menaikkan *cash flow*, sedangkan bagi pemerintah berdampak pada hilangnya potensi pendapatan pajak negara yang seharusnya dapat digunakan untuk mengurangi beban anggaran negara (Budiman dan Setiyono, 2012).

4. Karakter Eksekutif

Setiap individu eksekutif mempunyai 2 karakter, yaitu sebagai pengambil risiko (*risk taker*) dan penghindar risiko (*risk averse*) (Low, 2006). Hal ini sesuai dengan teori X dan teori Y (*X Y Behavior Theory*) yang dikemukakan oleh Douglas McGregor dalam buku *The Human Side Enterprise*. Teori X menyatakan bahwa sebagian besar orang-orang yang berada di suatu perusahaan tidak berambisi terhadap tujuan usahanya dan lebih menginginkan keamanan daripada harus mengambil suatu keputusan yang menimbulkan risiko, sedangkan teori Y menyatakan bahwa orang-orang di suatu perusahaan pada hakekatnya bekerja untuk dapat

memberikan kepuasan bagi orang lain, sehingga memungkinkan orang-orang tersebut tidak ragu untuk mengambil keputusan yang berisiko tinggi agar usahanya dapat berjalan lancar dan dapat memberikan kepuasan bagi pihak yang sama-sama menguntungkan bagi mereka.

Dalam pengambilan keputusan bisnis MacCrimmon & Wehrung (1990) menjelaskan bahwa eksekutif yang bersifat *risk taker* akan mengambil setiap keputusan bisnis dengan cara memanfaatkan peluang-peluang yang tersedia meskipun peluang-peluang itu mempunyai risiko yang tinggi, hal ini dikarenakan fokus utama dari eksekutif *risk taker* adalah pencapaian hasil yang tinggi atau memaksimalkan nilai perusahaan. Sebaliknya, eksekutif yang bersifat *risk averse* kurang menyukai risiko, sehingga pada saat pengambilan keputusan bisnis, eksekutif ini lebih memilih untuk mengambil keputusan yang tidak mengandung risiko besar. Eksekutif yang mempunyai karakter *risk averse* akan mempertimbangkan setiap peluang-peluang yang ada dan memilih peluang bisnis yang mempunyai risiko paling rendah. Fokus utama dari eksekutif ini adalah keamanan (MacCrimmon & Wehrung, 1990; Lewellen, 2003; dan Hlaing, 2012).

Karakter eksekutif memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dyreng dkk. (2010) dengan menggunakan 908 pimpinan perusahaan yang tercatat di ExecuComp sebagai sampel, hasilnya menyatakan bahwa karakter dari setiap individu

eksekutif akan menentukan seberapa besar tingkat agresifitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak.

Karakter eksekutif juga berpengaruh terhadap *leverage* perusahaan. Dikarenakan fokus utama eksekutif yang bersifat *risk taker* adalah pencapaian hasil atau memaksimalkan nilai perusahaan maka mereka tidak segan untuk mengambil keputusan yang berisiko tinggi demi tercapainya sasaran perusahaan. Salah satu caranya dengan memilih pembiayaan tinggi yang bersumber dari hutang, walaupun pembiayaan yang tinggi yang berasal dari hutang akan menyebabkan risiko kebangkrutan perusahaan. Lewellen (2003) juga menjelaskan bahwa eksekutif yang memiliki sifat *risk taker* tidak ragu-ragu untuk memilih pembiayaan yang tinggi yang bersumber dari hutang, meskipun akan menimbulkan risiko kebangkrutan perusahaan, sedangkan eksekutif yang memiliki sifat *risk averse* akan lebih memilih untuk berhati-hati dalam menentukan komposisi hutangnya agar tidak terlalu besar guna menghindari risiko kebangkrutan yang tinggi.

5. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan suatu skala yang digunakan untuk menggambarkan besar kecilnya perusahaan. Besar atau kecilnya perusahaan tersebut ditunjukkan oleh jumlah penjualan, rata-rata total penjualan, total aset, dan rata-rata total aset. Semakin besar total aset mengindikasikan semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Semakin besar ukuran perusahaannya, maka transaksi yang dilakukan akan semakin kompleks.

Pada umumnya ukuran perusahaan terbagi menjadi 3 kategori, yaitu *small firm*, *medium firm*, dan *large firm*.

Ukuran perusahaan mempunyai pengaruh terhadap besarnya pengelolaan laba perusahaan (Siregar dan Utama, 2005). Apabila total aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan semakin besar, maka hal itu menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif panjang, hal ini juga menunjukkan bahwa perusahaan lebih mampu dan lebih stabil dalam menghasilkan laba dan membayar kewajibannya dibanding dengan perusahaan yang memiliki total aset yang kecil (Indriani dalam Rachmawati dan Triatmoko, 2007).

Dalam melakukan pengelolaan pajak, perusahaan yang berskala besar memiliki sumber daya yang lebih besar pula dibandingkan dengan perusahaan yang berskala lebih kecil. Salah satu sumber daya tersebut adalah manusia yang ahli dalam perpajakan yang sangat diperlukan oleh perusahaan untuk dapat melakukan perencanaan pajak yang maksimal guna menekan beban pajak perusahaan (Nicodeme dalam Darmadi, 2013).

Pengaruh ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance* dijelaskan melalui teori akuntansi positif. Teori akuntansi positif menyatakan bahwa prosedur akuntansi yang digunakan oleh perusahaan tidak harus sama dengan yang lainnya, namun perusahaan diberi kebebasan untuk memilih salah satu alternatif prosedur yang tersedia untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Salah satu hipotesis yang dapat menjadi dasar analisis

pengaruh ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance* adalah hipotesis biaya politis.

Hipotesis biaya politis mengasumsikan bahwa perusahaan besar lebih sensitif secara politis dan beban politisnya akan lebih besar daripada perusahaan kecil, hal ini dikarenakan perusahaan berukuran besar dinilai memiliki tingkat laba yang tinggi, sehingga akan mendapat perhatian luas dari kalangan konsumen dan media yang nantinya dapat menarik perhatian pemerintah maupun regulator yang berakibat munculnya intervensi pemerintah berupa pengenaan pajak yang lebih tinggi dan berbagai macam tuntutan lainnya dengan tujuan meningkatkan biaya politis, oleh karena itu hipotesis biaya politis menyatakan bahwa semakin besar biaya politis yang dihadapi oleh perusahaan maka semakin besar pula kecenderungan perusahaan menggunakan pilihan akuntansi yang dapat mengurangi laba.

Contoh dari biaya politis adalah ketika *supply* minyak tanah di Amerika terbatas dan harga meningkat, maka pemerintah meresponnya dengan mengenakan pajak khusus untuk menarik kelebihan laba tersebut (Scott dalam Lestari 2010). Dapat disimpulkan bahwa semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka perhatian pemerintah terhadap perusahaan tersebut akan semakin tinggi dan perusahaan tersebut akan dituntut oleh pemerintah untuk memberikan kontribusi yang lebih besar, salah satunya melalui pembayaran pajak.

Ukuran perusahaan juga berpengaruh terhadap hutang yang akan diambil oleh perusahaan. Apabila ukuran perusahaan semakin besar maka

transaksi perusahaan tersebut akan semakin kompleks sehingga akan membutuhkan sumber dana pendukung yang lebih besar dibanding perusahaan kecil dan sumber dana tersebut diperoleh melalui pendanaan yang bersumber dari hutang. Perusahaan yang besar dapat lebih mudah mengakses pihak ketiga dan dengan kemudahan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki fleksibilitas dan kemampuan untuk mendapatkan dana atau permodalan (Wahidahwati, 2001).

6. Profitabilitas

Profitabilitas adalah suatu indikator kinerja manajemen dalam hal mengelola kekayaan perusahaan yang ditunjukkan melalui laba yang dihasilkan oleh perusahaan (Sudarmadji dan Sularto, 2007). Profitabilitas dapat diukur melalui beberapa rasio, salah satunya adalah *Return on Assets* (ROA). ROA menunjukkan performa keuangan perusahaan. ROA digunakan karena mencerminkan efektifitas perusahaan dalam mengelola aset baik yang berasal dari modal sendiri atau dari modal pinjaman.

ROA digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan seluruh sumber daya yang dimilikinya (Siahaan, 2004). ROA dinyatakan dalam persentase, semakin tinggi nilai ROA, maka akan semakin baik kinerja dari perusahaan tersebut. Apabila total aset yang digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan mampu memberikan laba bagi perusahaan, maka dinyatakan dengan ROA yang bernilai positif,

akan tetapi apabila laba perusahaan dalam kondisi negatif (rugi) maka dinyatakan dengan ROA negatif.

ROA berpengaruh terhadap laba bersih yang diperoleh oleh perusahaan dan pengenaan pajak untuk perusahaan. Secara logika, semakin tinggi nilai dari ROA, berarti semakin tinggi nilai dari laba bersih perusahaan dan semakin tinggi profitabilitasnya. Perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi memiliki kesempatan untuk memposisikan diri dalam *tax planning* yang mengurangi jumlah beban kewajiban perpajakan (Chen dkk. dalam Kurniasih dan Sari 2013). Derazhid dan Zhang dalam Lestari (2010) menjelaskan bahwa semakin efisien suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut akan membayar pajak lebih sedikit sehingga ETR perusahaan tersebut akan lebih kecil, hal tersebut mengindikasikan adanya *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan, karena semakin kecil ETR maka *tax avoidance* akan meningkat.

Profitabilitas juga berpengaruh terhadap hutang (*leverage*). Hubungan ini dijelaskan melalui teori *signaling*. Teori *signaling* merupakan model di mana struktur modal (penggunaan hutang) merupakan *signal* yang disampaikan oleh manajer ke pasar. Jika manajer mempunyai keyakinan bahwa prospek perusahaan baik, dan karenanya ingin agar saham meningkat, ia ingin mengkomunikasikan hal tersebut ke investor, salah satu cara yang paling sederhana adalah dengan mengatakan secara langsung 'perusahaan kami mempunyai prospek yang baik', namun tentu saja investor tidak akan percaya begitu saja. Di samping itu, manajer

ingin memberikan *signal* yang lebih di percaya (*credible*), sehingga manajer bisa menggunakan hutang lebih banyak sebagai *signal* yang lebih *credible*.

Perusahaan yang meningkatkan hutang bisa dipandang sebagai perusahaan yang yakin dengan prospek perusahaan di masa mendatang, karena cukup yakin maka manajer perusahaan berani menggunakan hutang yang lebih besar. Investor diharapkan akan menangkap *signal* tersebut, *signal* bahwa perusahaan mempunyai prospek yang baik. Dengan demikian hutang merupakan tanda atau *signal* positif.

7. *Leverage*

Menurut Kasmir (2011), *leverage* menunjukkan sejauh mana aset perusahaan dibiayai oleh hutang. *Leverage* dinyatakan dalam bentuk rasio yang mengukur seberapa jauh perusahaan dalam menggunakan hutang. *Leverage* menunjukkan hubungan antara total aset dengan hutang atau menunjukkan penggunaan hutang untuk meningkatkan laba (Husnan dan Pudjiastuti, 2002). Apabila perusahaan memiliki tingkat *leverage* yang tinggi, maka dapat diketahui bahwa perusahaan tersebut juga memiliki ketergantungan yang tinggi terhadap pinjaman luar untuk membiayai asetnya, sedangkan apabila tingkat *leverage* di suatu perusahaan itu rendah maka dapat diketahui bahwa perusahaan tersebut cenderung membiayai asetnya dengan modal sendiri (Yulfaida, 2012).

Besar kecilnya hutang perusahaan akan sangat mempengaruhi besar kecilnya beban pajak yang dibayar, hal ini karena biaya bunga yang timbul dari hutang dapat menjadi pengurang dalam melakukan perhitungan pajak, sehingga hutang akan mempengaruhi *effective tax rate* (ETR) perusahaan secara langsung. Pernyataan tersebut sesuai dengan pendapat Noor (2010) yang menyatakan bahwa perusahaan dengan jumlah hutang yang tinggi akan memiliki nilai *effective tax rate* (ETR) yang lebih rendah, karena beban bunga akan mengurangi beban pajak yang akan dibayarkan oleh perusahaan.

B. Penurunan Hipotesis dan Hasil Penelitian Terdahulu

1. Pengaruh karakter eksekutif terhadap *leverage*

Fokus utama eksekutif yang bersifat *risk taker* adalah pencapaian hasil atau memaksimalkan nilai perusahaan (MacCrimmon & Wehrung (1990), Lewellen (2003), dan Hlain (2012)). Hal ini sesuai dengan teori Y yang dikemukakan oleh Douglas McGregor bahwa orang-orang yang ada di suatu perusahaan memiliki ambisi tinggi terhadap usahanya, sehingga mereka tidak segan untuk mengambil keputusan yang berisiko tinggi demi tercapainya sasaran perusahaan. Salah satu caranya dengan memilih pembiayaan tinggi yang bersumber dari hutang, walaupun pembiayaan yang tinggi akan menyebabkan risiko kebangkrutan perusahaan.

Frensidy (2009) menyatakan bahwa keberanian eksekutif dalam mengambil risik tercermin dari keputusan eksekutif untuk menggunakan

hutang sebagai sumber pendanaan perusahaan, karena hutang akan menimbulkan risiko kebangkrutan perusahaan. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Carolina dkk. (2014) yang menyatakan bahwa karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *leverage*.

Lewellen (2003) juga menyatakan bahwa eksekutif yang memiliki sifat *risk taker* tidak ragu-ragu untuk memilih pembiayaan yang tinggi yang bersumber dari hutang, meskipun akan menimbulkan risiko kebangkrutan perusahaan, sedangkan eksekutif yang memiliki sifat *risk averse* akan lebih memilih untuk berhati-hati dalam menentukan komposisi hutangnya agar tidak terlalu besar guna menghindari risiko kebangkrutan yang tinggi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa eksekutif yang bersifat *risk taker* akan lebih berani menggunakan hutang sebagai sumber pendanaan perusahaan walaupun akan menimbulkan risiko kebangkrutan, sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₁: Karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *leverage*

2. Pengaruh ukuran perusahaan terhadap *leverage*

Semakin besar ukuran perusahaan maka transaksi perusahaan akan semakin kompleks sehingga akan membutuhkan sumber dana pendukung yang lebih besar dibanding perusahaan kecil. Penelitian yang dilakukan oleh Crutchley dan Hansen (1989) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penggunaan hutang sebagai sumber pendanaannya. Dengan kata lain, semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar kebutuhan pendanaannya dan perusahaan dapat

melakukan hutang untuk mendanainya, jadi hutang akan meningkat seiring bertambahnya ukuran perusahaan. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Padron dkk. (2005) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berhubungan positif terhadap *leverage*.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka kebutuhan pendanaannya juga akan semakin besar. Semakin besar ukuran perusahaan cenderung akan lebih mudah untuk memperoleh pinjaman dari pihak ketiga karena kemampuannya dalam mengakses pihak lain atau jaminan yang dimiliki berupa aset bernilai lebih besar, sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₂ : Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap *leverage*

3. Pengaruh profitabilitas terhadap *leverage*

Teori *signaling* menjelaskan bahwa perusahaan-perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi cenderung menggunakan hutang yang lebih besar, hal ini dikarenakan pihak manajemen perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi yakin bahwa perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik, karena cukup yakin maka manajemen perusahaan menggunakan hutang lebih besar dengan tujuan memberi informasi kepada investor bahwa perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik, sehingga investor diharapkan mampu mengerti melalui *signal* tersebut dan bersedia untuk menanamkan sahamnya. Penelitian yang dilakukan oleh Kartika (2009) dan Yahya (2011) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap

leverage. Perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi juga secara otomatis akan lebih mampu melunasi hutang-hutangnya, sehingga lembaga-lembaga yang memberikan pinjaman berupa hutang percaya memberikan hutang kepada perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi, dengan demikian dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₃: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *leverage*

4. Pengaruh karakter eksekutif terhadap *tax avoidance*

Karakter eksekutif terbagi menjadi *risk taker* dan *risk averse* yang dapat dilihat dari besar atau kecilnya risiko yang dimiliki oleh perusahaan (Budiman dan Setiyono, 2012). Semakin eksekutif bersifat *risk taker*, maka risiko perusahaan juga semakin tinggi, sehingga kemungkinan untuk melakukan *tax avoidance* semakin tinggi. Hal ini sesuai dengan teori Y yang dikemukakan oleh Douglas McGregor bahwa orang-orang di suatu perusahaan memiliki ambisi tinggi terhadap usahanya, sehingga mereka tidak segan untuk mengambil keputusan yang berisiko tinggi demi tercapainya sasaran perusahaan, salah satu contohnya adalah keputusan dalam melakukan *tax avoidance*. Meskipun memiliki risiko tinggi, namun eksekutif yang bersifat *risk taker* akan tetap melakukannya demi keuntungan perusahaan tersebut.

Dyrenge dkk. (2010) melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh karakter eksekutif terhadap *tax avoidance* dengan sampel 908 pimpinan perusahaan yang tercatat di ExecuComp, hasilnya

menyatakan bahwa *top executive* (pimpinan perusahaan) secara individu berperan signifikan terhadap tingkat *tax avoidance* perusahaan. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Carolina dkk. (2014), Maharani dan Suardana (2014), serta Swingly dan Sukartha (2015). Dengan demikian, apabila eksekutif suatu perusahaan semakin bersifat *risk taker* maka eksekutif tersebut akan semakin berani untuk mengambil keputusan meskipun menimbulkan risiko yang tinggi, salah satunya adalah melalui *tax avoidance*, sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₄: Karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

5. Pengaruh ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance*

Hipotesis biaya politik mengungkapkan bahwa perusahaan yang berukuran besar lebih sensitif secara politis dan beban politisnya akan lebih besar daripada perusahaan kecil. Hal ini dikarenakan perusahaan berukuran besar dinilai memiliki tingkat laba yang tinggi, sehingga akan mendapat perhatian luas dari kalangan konsumen dan media yang nantinya dapat menarik perhatian pemerintah maupun regulator yang berakibat munculnya intervensi pemerintah berupa pengenaan pajak yang lebih tinggi, tetapi disisi lain tidak ada perusahaan yang benar-benar rela untuk membayar pajak, karena pajak akan mengurangi laba perusahaan, sehingga menimbulkan adanya praktik untuk mengurangi beban pajak yang akan dibayar (Merslythalia dan Lasmana, 2016).

Perusahaan yang berskala besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang memiliki skala lebih kecil dalam melakukan perencanaan pajak, salah satu sumber daya tersebut adalah manusia yang ahli dalam perpajakan yang diperlukan untuk melakukan perencanaan pajak agar dapat dilakukan dengan maksimal guna menekan beban pajak perusahaan (Nicodeme dalam Darmadi 2013). Penelitian yang dilakukan oleh Singly dan Sukartha (2015) menyatakan adanya hubungan positif antara ukuran perusahaan dengan *tax avoidance*. Penelitian yang dilakukan oleh Surbakti (2012) juga menyatakan apabila semakin besar ukuran perusahaan, maka perusahaan akan semakin mampu mengatur perpajakan dengan melakukan *tax avoidance*. Berdasarkan uraian di atas, dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₅: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

6. Pengaruh profitabilitas terhadap *tax avoidance*

Perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi memiliki kesempatan untuk memposisikan diri dalam *tax planning* guna mengurangi jumlah beban kewajiban perpajakan (Chen dkk., 2010). Laba yang meningkat mengakibatkan profitabilitas perusahaan juga meningkat, sehingga jumlah pajak yang harus dibayarkan juga meningkat, oleh karena itu ada kemungkinan perusahaan melakukan *tax avoidance*, karena tidak ada perusahaan yang benar-benar rela untuk membayar pajak dengan jumlah tinggi.

Derazhid dan Zhang dalam Lestari (2010) juga menjelaskan bahwa semakin efisien suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut akan membayar pajak lebih sedikit sehingga ETR perusahaan tersebut akan lebih kecil. Hal tersebut mengindikasikan adanya *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan, karena semakin kecil ETR maka *tax avoidance* akan meningkat.

Begitu pula penelitian yang dilakukan oleh Fatharani (2012) dan Nugroho (2011) juga menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Surbakti (2012) menyatakan bahwa profitabilitas perusahaan dengan *tax avoidance* akan memiliki hubungan positif, karena apabila perusahaan ingin melakukan *tax avoidance* maka harus semakin efisien dari segi beban sehingga tidak perlu membayar pajak dalam jumlah besar. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₆: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

7. Pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*

Hutang merupakan sumber dana luar yang diminati oleh perusahaan karena memiliki manfaat pajak (Frensidy, 2009). Semakin besar hutang perusahaan maka laba kena pajak akan menjadi lebih kecil karena insentif pajak atas bunga hutang semakin besar, hal tersebut berimplikasi pada meningkatnya penggunaan hutang oleh perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Noor dkk. (2010) menjelaskan bahwa perusahaan dengan jumlah hutang yang tinggi akan memiliki nilai

effective tax rate (ETR) yang lebih rendah, karena beban bunga akan mengurangi beban pajak yang akan dibayarkan oleh perusahaan, begitu pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Suyanto dan Supramono (2010) dan Carolina dkk. (2014) menunjukkan bahwa semakin besar *leverage* perusahaan maka semakin besar *tax avoidance*. Dengan demikian, menambah hutang merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam melakukan *tax avoidance*, karena semakin besar hutang, bunga yang ditimbulkan akan semakin tinggi, dan bunga tersebut akan menjadi pengurang beban pajak, sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₇: *Leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

8. Pengaruh karakter eksekutif, ukuran perusahaan, profitabilitas terhadap *tax avoidance* dengan *leverage* sebagai variabel intervening.

a. Pengaruh karakter eksekutif terhadap *tax avoidance* dengan *leverage* sebagai variabel intervening

Karakter eksekutif akan mempengaruhi praktik *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan. Karakter eksekutif terbagi menjadi *risk taker* dan *risk averse* yang dapat dilihat dari besar atau kecilnya risiko yang dimiliki oleh perusahaan (Budiman dan Setiyono, 2012). Semakin eksekutif bersifat *risk taker*, maka risiko perusahaan juga semakin tinggi, sehingga kemungkinan untuk melakukan *tax avoidance* semakin tinggi. Hal ini sesuai dengan teori Y yang dikemukakan oleh Douglas McGregor bahwa orang-orang di suatu

perusahaan memiliki ambisi tinggi terhadap usahanya, sehingga mereka tidak segan untuk mengambil keputusan yang berisiko tinggi demi tercapainya sasaran perusahaan, salah satu contohnya adalah keputusan dalam melakukan *tax avoidance*.

Pengaruh karakteristik eksekutif terhadap *tax avoidance* juga dipengaruhi secara tidak langsung oleh *leverage*, karena *leverage* akan mempengaruhi tinggi rendahnya risiko yang diambil oleh eksekutif melalui keputusan besar kecilnya penggunaan hutang sebagai pendanaan perusahaan. Penggunaan hutang yang tinggi pada perusahaan akan mengakibatkan perusahaan harus membayar bunga atas hutang tersebut, akan tetapi bunga pinjaman tersebut akan mengurangi beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan, inilah salah satu cara yang digunakan pada praktik *tax avoidance* dalam rangka mengurangi jumlah pajak terhutangnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Carolina dkk. (2014) menyatakan adanya pengaruh positif antara karakter eksekutif terhadap *leverage* perusahaan, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Suyanto dan Supramono (2010) dan Carolina dkk. (2014) menyatakan adanya hubungan positif antara *leverage* terhadap *tax avoidance*. Penelitian yang dilakukan oleh Carolina dkk. (2014) juga membuktikan bahwa *leverage* merupakan variabel intervening yang menghubungkan karakter eksekutif dengan *tax avoidance*. Berdasarkan penjelasan tersebut maka dapat dirumuskan hipotesis:

H_{8a}: Karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* dengan *leverage* sebagai variabel intervening

- b. Pengaruh ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance* dengan *leverage* sebagai variabel intervening

Ukuran perusahaan akan mempengaruhi praktik *tax avoidance* di suatu perusahaan. Hipotesis biaya politik mengungkapkan bahwa perusahaan yang berukuran besar lebih sensitif secara politis dan beban politisnya akan lebih besar daripada perusahaan kecil, ini dikarenakan perusahaan tersebut dinilai memiliki tingkat laba yang tinggi, sehingga akan mendapat perhatian luas dari kalangan konsumen dan media yang nantinya dapat menarik perhatian pemerintah maupun regulator yang berakibat munculnya intervensi pemerintah berupa pengenaan pajak yang lebih tinggi (Merslythalia dan Lasmana, 2016). Disisi lain tidak ada perusahaan yang benar-benar rela untuk membayar pajak, karena pajak akan mengurangi laba perusahaan, sehingga menimbulkan adanya praktik untuk mengurangi beban pajak yang akan dibayar.

Perusahaan yang berskala besar juga cenderung memiliki sumber daya yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang memiliki skala lebih kecil dalam melakukan perencanaan pajak. Salah satu sumber daya tersebut adalah manusia yang ahli dalam perpajakan yang diperlukan untuk melakukan perencanaan pajak agar dapat

dilakukan dengan maksimal guna menekan beban pajak perusahaan (Nicodeme dalam Darmadi 2013).

Pengaruh ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance* juga dipengaruhi oleh *leverage* secara tidak langsung, karena *leverage* akan mempengaruhi ukuran perusahaan terhadap besar kecilnya hutang yang akan diambil oleh perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaan maka transaksi perusahaan akan semakin kompleks sehingga akan membutuhkan sumber dana pendukung yang semakin besar dan cenderung lebih mudah untuk memperoleh pinjaman dari pihak ketiga karena kemampuannya mengakses pihak lain atau jaminan yang dimiliki berupa aset bernilai lebih besar.

Penggunaan hutang yang tinggi pada perusahaan akan mengakibatkan perusahaan harus membayar bunga atas hutang tersebut, akan tetapi bunga pinjaman tersebut akan mengurangi beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan, inilah salah satu cara yang digunakan pada praktik *tax avoidance* dalam rangka mengurangi jumlah pajak terhutang. Penelitian yang dilakukan oleh Crutchley dan Hansen (1989) dan Padron dkk. (2005) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penggunaan hutang sebagai sumber pendanaannya, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Carolina dkk. (2014) menyatakan adanya hubungan positif antara *leverage* terhadap *tax avoidance*, sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_{8b}: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* dengan *leverage* sebagai variabel intervening.

- c. Pengaruh profitabilitas terhadap *tax avoidance* dengan *leverage* sebagai variabel intervening

Profitabilitas akan mempengaruhi praktik *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan. Perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi memiliki kesempatan untuk memposisikan diri dalam *tax planning* guna mengurangi jumlah beban kewajiban perpajakan (Chen dkk., 2010). Laba yang meningkat mengakibatkan profitabilitas perusahaan juga meningkat, sehingga jumlah pajak yang harus dibayarkan juga meningkat, oleh karena itu ada kemungkinan perusahaan melakukan *tax avoidance*, karena tidak ada perusahaan yang benar-benar rela untuk membayar pajak dengan jumlah tinggi.

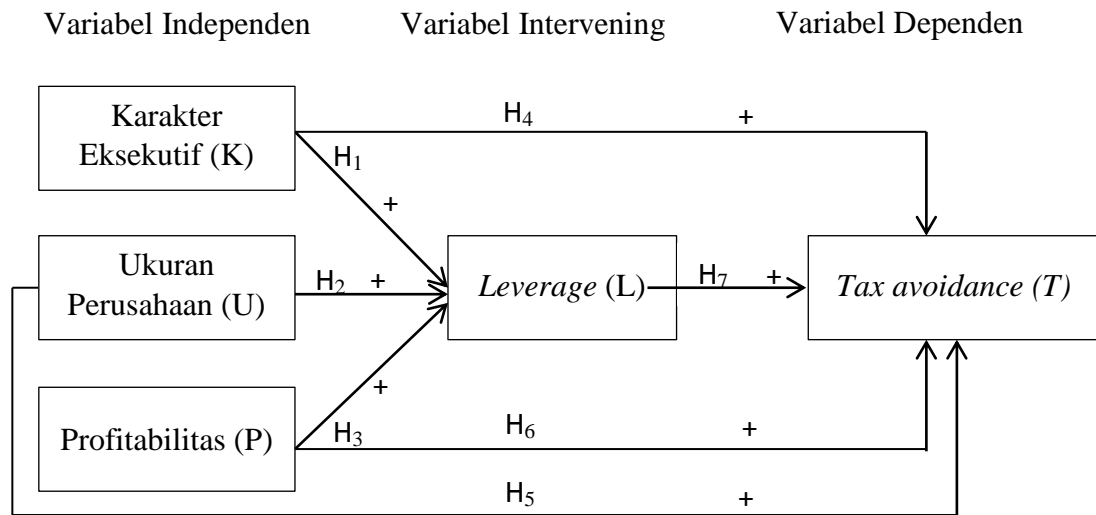
Pengaruh profitabilitas terhadap *tax avoidance* juga dipengaruhi oleh *leverage* secara tidak langsung, karena *leverage* akan mempengaruhi penggunaan profitabilitas terhadap besar atau kecilnya hutang yang akan diambil oleh perusahaan. Teori *signaling* menjelaskan bahwa perusahaan-perusahaan dengan tingkat profitabilitas tinggi cenderung menggunakan hutang yang lebih besar, karena manajemen perusahaannya merasa yakin bahwa perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik, karena cukup yakin maka manajemen perusahaan menggunakan hutang lebih besar, dengan tujuan memberi informasi kepada investor bahwa perusahaan mereka

memiliki prospek yang baik, sehingga investor diharapkan dapat mengerti melalui *signal* tersebut dan bersedia menanamkan sahamnya.

Perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi juga secara otomatis akan mampu melunasi hutang-hutangnya, sehingga lembaga-lembaga yang memberikan pinjaman berupa hutang akan percaya memberikan hutang kepada perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi. Penggunaan hutang yang tinggi pada perusahaan akan mengakibatkan perusahaan harus membayar bunga atas hutang tersebut, akan tetapi bunga pinjaman tersebut akan mengurangi beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan, inilah salah satu cara yang digunakan pada praktik *tax avoidance* dalam rangka mengurangi jumlah pajak terhutangnya. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Kartika (2009) dan Yahya (2011) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap *leverage*, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Carolina dkk. (2014) menyatakan adanya hubungan positif antara *leverage* terhadap *tax avoidance*, sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_{8c}: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* dengan *leverage* sebagai variabel intervening.

C. Model Penelitian



Gambar 2.1.
Model Penelitian