

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori Keagenan menjelaskan adanya konflik yang akan terjadi antara manajemen perusahaan dengan pemilik perusahaan. Jensen dan Meckling (1976), mengemukakan definisi *agency theory* adalah sebagai berikut :

“ hubungan keagenan muncul pada saat satu atau lebih pemilik perusahaan mempekerjakan manajer perusahaan yang bertujuan untuk memberikan jasa dan memberikan kekuasaan kepada agen tersebut untuk membuat suatu keputusan atas nama prinsipal tersebut”.

Teori ini menjelaskan mengenai pemisahan antara *principal* sebagai pemilik perusahaan dan *agent* sebagai pengelola perusahaan. Pemilik perusahaan dalam perusahaannya memberikan wewenang atau tanggung jawab kepada pengelola perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan yang diharapkan oleh prinsipal dapat memaksimalkan sumber daya yang dimiliki perusahaan dan dengan tujuan mensejahterakan perusahaan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. *Principal* memberikan wewenang kepada agen untuk mengelola perusahaan agar menghasilkan kinerja dan *feed back* yang baik bagi *principal* tersebut.

Agent 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 melakukan tindakan yang tidak sesuai dengan *principal*, hal tersebut dilakukan dengan tidak melaporkan informasi yang sebenarnya, hal ini dilakukan yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan pribadi.

Adanya konflik kepentingan antara *principal* dan *agent* akan menimbulkan kerugian bagi kedua belah pihak, terutama pada pihak *principal* karena pada dasarnya pihak prinsipal karena pada dasarnya pihak *principal* 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. Menurut Rebecca (2012) dalam Yunistiyani dan Tahar (2017), teori keagenan merupakan hubungan yang timbul akibat adanya kontrak antara pemilik modal dan penerima pekerjaan.

Tujuan teori keagenan adalah untuk meningkatkan kemampuan *principal* dan *agent* dalam melakukan evaluasi lingkungan dimana keputusan harus diambil (*The belief revision role*). Teori keagenan juga bertujuan untuk melakukan evaluasi terhadap hasil dari keputusan yang telah diambil dengan tujuan untuk mempermudah pengalokasian hasil antara *principal* dan agen sesuai dengan kontrak kerja (*The performance evaluation role*). Pemilik perusahaan sangat

menginginkan manajemen untuk memaksimalkan dalam bekerja untuk meningkatkan kemakmuran perusahaan, namun manajemen bisa bertindak untuk tidak memaksimalkan kemakmuran perusahaan.

Implikasi dari teori keagenan pada penelitian ini yaitu dapat digunakan untuk menjelaskan bahwa pihak manajemen tidak jauh dari praktik penghindaran pajak. Manajer melakukan tindakan tersebut untuk memaksimalkan laba, guna mengimbangi keinginan pemilik perusahaan dengan laba yang maksimal. Penelitian ini dilakukan agar kinerja manajemen akan terlihat meningkat dari tahun ke tahun agar mencapai target.

2. Karakter Eksekutif

Eksekutif adalah suatu individu yang berada pada kedudukan yang sangat penting dalam suatu perusahaan, Karena eksekutif memiliki wewenang dan kekuasaan tertinggi untuk mengatur operasi perusahaannya. Pemimpin perusahaan dalam menjalankan operasional perusahaannya memiliki dua karakter, yaitu *risk taker* dan *risk averse* (Low, 2006). *Risk taker* merupakan karakter eksekutif yang berani dalam mengambil risiko. Menurut teori X dan teori Y (*X Y Behavior Theory*) yang dikemukakan oleh Douglas MacGregor (1989) dalam buku *The Human Side Enterprise*.

Teori X menyatakan bahwa sebagian besar orang-orang yang berada di suatu perusahaan tidak memiliki ambisi yang tinggi terhadap tujuan usahanya dan lebih mengedepankan keamanan daripada harus

mengambil keputusan yang menimbulkan risiko tinggi. Sedangkan teori Y menunjukkan bahwa orang-orang di suatu perusahaan pada hakekatnya bekerja untuk memberikan pelayanan yang baik terhadap pelanggan, sehingga kemungkinan pekerja perusahaan tidak ragu untuk mengambil keputusan yang berisiko tinggi agar usahanya dapat berjalan dengan lancar dan dapat memberikan kepuasan bagi pihak yang sama menguntungkan bagi mereka.

Dalam pengambilan sampel 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 tersebut mempunyai risiko yang sangat 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. *Risk averse* kurang berani dalam mengambil risiko. Budiman dan Setiyono (2012), eksekutif yang memiliki sifat *risk averse* kurang berani dalam mengambil risiko, sehingga dalam menentukan keputusan lebih memilih risiko yang rendah.

Karakter eksekutif juga berpengaruh terhadap *leverage* perusahaan. Dikarenakan eksekutif yang bersifat *risk taker* adalah pencapaian hasil atau memaksimalkan nilai perusahaan, maka mereka tidak segan untuk mengambil keputusan yang berisiko tinggi demi tercapainya tujuan perusahaan yang utama. Dengan menggunakan hutang untuk pembiayaan yang cukup besar dalam perusahaan, meskipun akan berisiko tinggi yaitu kebangkrutan perusahaan.

3. Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) perusahaan yang meningkat, maka akan mencerminkan pendapatan perusahaan yang tinggi. Penjualan yang dibiayai dengan harta atau aset, merupakan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan yang memiliki pengaruh yang strategis. Maksud dari pengertian diatas adalah apabila aset dalam suatu perusahaan meningkat maka perusahaan juga melakukan peningkatan penjualan. Perdana, (2013) dalam Dewinta dan Setiawan, (2016) pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat menunjukkan bahwa semakin besar volume penjualan, maka laba yang akan dihasilkan pun juga akan meningkat.

Perusahaan dengan potensi pertumbuhan yang tinggi diharapkan mampu untuk memberikan return yang maksimal dalam investasi dimasa mendatang. Pertumbuhan perusahaan akan memberikan sinyal positif terhadap investor, sehingga hal ini diharapkan akan memberikan pengaruh kepada investor dan berinvestasi. Perusahaan yang memiliki

pertumbuhan yang tinggi akan memiliki banyak peluang investasi yang pada akhirnya menarik investor untuk berinvestasi pada perusahaan tersebut.

Penjualan memiliki pengaruh yang baik bagi sebuah perusahaan, karena penjualan yang dilakukan harus didukung dengan aktiva dan apabila penjualan meningkat maka aktiva juga harus meningkat (Weston dan Brigham, 1991). Ali (2009) menyatakan bahwa *sales growth* atau pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan perusahaan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu.

Dewinta dan Setiawan, (2016) suatu perusahaan dapat memaksimalkan sumber daya dengan cara memperhatikan penjualan pada tahun sebelumnya. *Sales growth* memiliki peran penting dalam manajemen modal kerja dalam sebuah perusahaan. Pertumbuhan penjualan dapat memprediksi seberapa banyak perusahaan untuk mendapatkan keuntungan.

4. Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Dalam perpajakan terdapat Pasal 1 UU No. 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (KUP) menyebutkan pajak yaitu kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapat timbal balik secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi kemakmuran rakyat.

Undang-Undang Dasar 1945 Amandemen III pasal 23A menyebutkan bahwa pajak dan pungutan lain yang bersifat memaksa untuk keperluan negara diatur dengan undang-undang.

Berdasarkan definisi diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pajak mempunyai unsur-unsur sebagai berikut :

- a. Iuran yang berasal dari rakyat untuk negara, maksudnya bahwa yang mempunyai hak untuk memungut pajak hanyalah negara. Iuran tersebut yaitu uang (bukan barang).
- b. Berdasarkan undang-undang, maksudnya pemungutan pajak harus dilakukan berdasarkan atau dengan kekuatan undang-undang dan sesuai aturan pelaksanaannya.
- c. Tidak ada kontraprestasi dari negara yang secara langsung dapat ditunjuk, maksudnya dalam melaksanakan kewajiban perpajakan, Wajib Pajak tidak ada timbal balik secara langsung oleh pemerintah.
- d. Untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga negara, maksudnya pajak yang telah dipungut tersebut digunakan sebagai biaya pengeluaran yang bermanfaat bagi rakyat luas.

Berdasarkan pengertian di atas, Waluyo (2008) menjelaskan bahwa ciri-ciri yang melekat pada pengertian pajak adalah:

- a. Pajak dipungut berdasarkan undang-undang serta aturan pelaksanaannya yang bersifat dapat dipaksakan.

- b. Dalam pembayaran pajak tidak dapat ditunjukkan adanya kontraprestasi individual oleh pemerintah.
- c. Pajak dipungut oleh Negara baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.
- d. Pajak diperuntukkan bagi pengeluaran-pengeluaran pemerintah, yang bila dari pemasukannya masih terdapat surplus, dipergunakan untuk membiayai *public investment*.
- e. Pajak dapat mempunyai tujuan selain budgeter.

Definisi tentang pajak menurut para ahli sebagai berikut :

Pajak menurut Smeeths (1951), dalam bukunya *de Economische Betekenis der Belastingen*, pajak merupakan sebuah prestasi yang dicapai oleh pemerintah yang terhutang dengan melalui berbagai norma serta dapat untuk dipaksakan tanpa adanya kontraprestasi dari masing-masing individu. Maksud dari pengertian tersebut dalam membiayai pengeluaran pemerintah.

Pajak menurut Soemahamidjaja, S. (1964) dalam disertasinya yang berjudul “Pajak berdasarkan Asas Gotong Royong”, menyatakan bahwa pajak adalah iuran wajib berupa materi atau uang yang dipungut oleh penguasa berdasarkan norma-norma hukum, guna menutup biaya produksi barang dan jasa kolektif dalam mencapai kesejahteraan umum.

Terdapat beberapa teori yang mendukung berlakunya sistem pemungutan pajak antara lain :

a. Teori Kepentingan

Menurut Brotodiharjo R.S (2003), dalam buku Pengantar Ilmu Hukum Pajak, menunjukkan bahwa dasar pemungutan pajak didasarkan atas kepentingan dari masing-masing warga negara. Termasuk kepentingan jiwa dan hartanya, semakin tinggi tingkat kepentingan perlindungan, maka semakin tinggi pula pajak yang harus dibayarkan.

b. Teori Asuransi

Menurut Brotodiharjo R. S (2003), negara mempunyai tugas untuk melindungi warganya dari segala kebutuhan jiwa maupun hartanya. Untuk perlindungan tersebut dibutuhkan biaya seperti dalam layaknya dalam perjanjian asuransi diperlukan adanya biaya premi. Pembayaran pajak ini dianggap sebagai pembayaran premi kepada negara.

c. Teori Bakti

Menurut Brotodiharjo R. S (2003), teori ini didasarkan atas letak hubungan antara rakyat dengan negara. Rakyat memiliki kewajiban untuk membayar pemungutan pajak kepada negara. Pembayaran dari rakyat kepada negara merupakan bentuk kehormatan karena sudah berbakti kepada negaranya.

d. Teori Gaya Beli

Menurut Brotodiharjo R. S (2003), menunjukkan bahwa pembayaran pajak yang dilakukan warga untuk negara digunakan untuk melindungi masyarakat pada yang bersangkutan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pajak adalah iuran wajib, yang harus dibayar oleh masyarakat kepada negara, yang bersifat memaksa karena sudah diatur dalam undang-undang. Iuran tersebut digunakan untuk keperluan pembiayaan kebutuhan negara, sehingga wajib pajak yang sudah membayar pajak tidak akan merasakan balas jasa yang secara langsung, tetapi balas jasa tersebut didapatkan secara tidak langsung berupa pelayanan pemerintah melalui sarana prasarana seperti sekolah gratis, jalan, rumah sakit, dan lain sebagainya.

Mardiasmo (2016), mengelompokkan pajak menjadi beberapa kelompok, diantaranya :

1. Menurut Golongannya
 - a. Pajak langsung yaitu pajak yang ditanggung sendiri oleh Wajib Pajak dan tidak dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain. Contohnya adalah Pajak Penghasilan.
 - b. Pajak tidak langsung, yaitu pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain. Contohnya adalah Pajak Pertambahan Nilai.

2. Menurut Sifatnya

- a. Pajak Subjektif, yaitu pajak berpangkal atau berdasarkan pada subjeknya, dalam arti mengetahui keadaan diri Wajib Pajak. Contohnya adalah Pajak Penghasilan.
- b. Pajak Objektif, yaitu pajak yang berpangkal pada objeknya, tanpa mengetahui keadaan diri Wajib Pajak. Contohnya adalah Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.

3. Menurut Lembaga Pemungutnya

- a. Pajak Pusat, yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara. Contohnya adalah Pajak Penghasilan, Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah, dan Bea Materai.
- b. Pajak Daerah, yaitu pajak yang dipungut oleh Pemerintah Daerah dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah. Pajak Daerah terdiri atas Pajak Propinsi (Pajak Kendaraan Bermotor dan Pajak Bahan Bakar Kendaraan Bermotor) dan Pajak Kabupaten/Kota (Pajak Hotel, Pajak Restoran, dan Pajak Hiburan).

Penghindaran Pajak (*Tax avoidance*) adalah usaha yang dilakukan dalam perusahaan untuk mengurangi, menghindari, serta meringankan beban pajak perusahaan dengan cara yang dimungkinkan oleh undang-undang perpajakan. Tindakan *tax avoidance* bagi

perusahaan memberikan beberapa manfaat (Sirait dan Martani, 2014). Dengan adanya penghindaran pajak, maka perusahaan akan memperoleh penghematan pajak yang lebih besar. Hal ini dapat memberikan keuntungan bagi pemegang saham maupun manajer perusahaan sebagai pembuat keputusan. Komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) dalam Suandy (2008:7) menyebutkan bahwa terdapat tiga karakter dalam penghindaran pajak, yaitu:

- a. Adanya unsur artifisial dimana berbagai pengaturan seolah-olah terdapat di dalamnya padahal tidak, dan ini dilakukan karena ketiadaan faktor pajak.
- b. Skema semacam ini sering memanfaatkan loopholes dari undang-undang atau menerapkan ketentuan-ketentuan legal untuk berbagai tujuan, padahal bukan itu yang sebetulnya dimaksudkan oleh pembuat undang-undang.
- c. Kerahasiaan juga sebagai bentuk dari skema ini dimana umumnya para konsultan menunjukkan alat atau cara untuk melakukan penghindaran pajak dengan syarat wajib pajak menjaga serahasia mungkin.

Tax avoidance memberikan bentuk operasi perusahaan yang memiliki efek untuk memenuhi kewajiban pajak, baik kegiatan diperbolehkan oleh pajak maupun kegiatan khusus untuk mengurangi pajak (Dyrenge dkk. 2008). *Tax Avoidance* merupakan upaya

meminimalkan, mengurangi, dan meringankan beban pajak dengan cara yang masih berada dalam koridor undang-undang (Mardiasmo, 2011). Sartori (2008:12) menegaskan bahwa konsep *tax avoidance* merupakan sebuah konsep terhadap perlindungan pajak. Pengertian secara luas mengenai konsep ini adalah sebuah transaksi atau perjanjian yang dirancang untuk mengurangi atau menunda perpajakan dengan cara-cara tertentu.

Tax avoidance merupakan upaya yang dilakukan untuk menghindari pembayaran pajak oleh Wajib Pajak dengan cara mengurangi jumlah pajak terutang dengan tidak melanggar peraturan perpajakan atau dengan istilah lainnya mencari kelemahan-kelemahan peraturan perundang-undangan perpajakan (Hutagol, 2007). Kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan besar telah menjadi penjahat di era digital ini. Era digital dicirikan dengan adanya teknologi yang meningkatkan kecepatan dan luasnya perputaran informasi dalam ekonomi dan masyarakat (Shepherd dalam Yee, C.S., Sapiei, N.S. & Abdullah, M. (2018). Balter dan Mortenson dalam Zain, (2008:49), *tax avoidance* adalah usaha yang dilakukan untuk menghindari, mengurangi serta meringankan beban pajak pada perusahaan, dengan melakukan berbagai cara yang dapat diperbolehkan oleh perundang-undangan perpajakan dengan memperhatikan ada atau tidaknya suatu akibat pajak yang ditimbulkannya.

Merks dalam Prakosa (2014), menjelaskan cara-cara yang dilakukan perusahaan guna melakukan *tax avoidance* yaitu:

- a. Subjek pajak dan objek pajak dipindahkan ke negara-negara yang memberikan ketentuan 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 ongkos kirim (*transfer pricing*)

Tax avoidance merupakan cara untuk menghindari pajak secara legal yang tidak melanggar peraturan perundang-undangan perpajakan. Penghindaran pajak ini dapat dikatakan persoalan yang cukup rumit dan unik karena disatu sisi diperbolehkan, tetapi tidak diinginkan pada pihak yang bersangkutan (Wijayanti dalam Maharani & Suardana, 2014). Tindakan penghindaran pajak dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan karena perusahaan tidak akan membayar beban pajak, sehingga laba yang dihasilkan meningkat.

5. Leverage

Leverage mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka panjangnya (Hanafi, 2013). *Leverage* bisa diartikan sebagai besarnya beban tetap yang digunakan oleh perusahaan. Beban tetap tersebut biasanya berasal dari pembayaran bunga untuk utang yang digunakan oleh perusahaan. Perusahaan yang menggunakan

beban tetap (bunga) yang tinggi berarti menggunakan utang yang tinggi.

Leverage adalah penggunaan aktiva dan sumber dana oleh perusahaan yang telah memiliki biaya tetap (beban tetap) berarti sumber dana yang berasal dari pinjaman (hutang) karena memiliki bunga sebagai beban tetap dengan maksud meningkatkan keuntungan bagi pemegang saham (Sjahrial, 2009:147). Pihak manajemen akan lebih membatasi arus kas keluar berupa deviden kas yang berjumlah terlalu besar dengan alasan mempertahankan kelangsungan hidup, menambah investasi untuk pertumbuhan atau melunasi hutang (Suharli, 2004). Noor (2010) terkait dengan *leverage* menjelaskan bahwa perusahaan dengan jumlah hutang yang tinggi akan memiliki nilai *effective tax rate* (ETR) yang lebih rendah, karena beban bunga yang ditanggung akan mengurangi beban pajak yang akan dibayarkan oleh perusahaan. Kebijakan hutang dinyatakan dalam rasio *leverage*, seberapa banyak aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang dapat dijelaskan melalui *leverage* (Kasmir, 2011).

Leverage menunjukkan hubungan antara total aset dengan hutang atau menunjukkan penggunaan hutang untuk meningkatkan laba (Husnan dan Pudjiastuti, 2002). Rasio solvabilitas atau *leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang dibandingkan dengan modal sendiri (Kasmir, 2012). 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).

Carolina *et al.* (2014), penggunaan hutang dengan jangka panjang akan menyebabkan perusahaan harus membayar beban tetap berupa bunga. Perusahaan dapat memanfaatkan keadaan tersebut, untuk mengurangi pendapatan kena pajak, sehingga pembebanan beban bunga hutang dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.

B. Hasil Penelitian Terdahulu dan Penurunan Hipotesis

1. Pengaruh karakter eksekutif terhadap *leverage*

Tujuan utama eksekutif yang bersifat *risk taker* adalah pencapaian hasil atau memaksimalkan nilai perusahaan (MacCrimmon & Wehrung (1990), Lewellen (2003), dan Hlaing (2012). Keberanian eksekutif dalam mengambil risiko terlihat dari keputusan eksekutif *risk taker* untuk menggunakan hutang sebagai sumber pembiayaan perusahaan, karena hutang dapat menimbulkan kebangkrutan perusahaan (Frensidy, 2009). Sejalan dengan teori Y yang dijelaskan oleh Douglas McGregor (1989) bahwa pekerja dalam suatu perusahaan memiliki tujuan untuk memajukan perusahaannya,

sehingga mereka tidak takut untuk mengambil keputusan yang berisiko tinggi demi tercapainya tujuan perusahaan.

Lewellen (2003), menyatakan adanya eksekutif yang memiliki sifat *risk taker* tidak ragu-ragu untuk memilih pembiayaan yang tinggi yang bersumber dari hutang, meskipun akan menimbulkan risiko perusahaan. Sehingga eksekutif yang bersifat *risk taker* akan lebih berani menggunakan hutang sebagai sumber pendanaan perusahaan walaupun akan menimbulkan risiko yang tinggi. Semakin tinggi eksekutif melakukan *risk taker* maka *leverage* pada perusahaan cenderung meningkat. Penelitian yang dilakukan Carolina dkk. (2014) yang menyatakan bahwa karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap *leverage*. Eksekutif yang bersifat *risk taker* dengan memaksimalkan nilai pada perusahaan. Agustiniingsih (2017) menyatakan bahwa, karakter eksekutif tidak berpengaruh terhadap *leverage*. Natalia (2015), yang menyatakan tidak adanya hubungan antara karakter eksekutif dengan *leverage*. Maka dapat diruuskan hipotesis sebagai berikut:

H₁: Karakter eksekutif berpengaruh terhadap *leverage*

2. Pengaruh karakter eksekutif terhadap *tax avoidance*

Eksekutif adalah individu yang memiliki kedudukan yang sangat penting dalam suatu perusahaan, karena eksekutif memiliki wewenang dan kekuasaan tertinggi untuk mengatur operasi perusahaannya. Karakter eksekutif terbagi menjadi *risk taker* dan *risk averse* yang

dapat dilihat dari besar atau kecilnya risiko yang akan diterima oleh perusahaan (Budiman dan Setiyono , 2012).

Dyrenge dkk. (2010) bertujuan untuk mengetahui pengaruh karakter eksekutif terhadap *tax avoidance* dengan sampel 908 pimpinan perusahaan yang tercatat di *Execu Comp*, hasilnya menyatakan bahwa *top executive* (pimpinan perusahaan) secara individu berperan signifikan terhadap tingkat *tax avoidance* perusahaan. Maharani dan Suardana (2014), serta Swingly dan Sukartha (2015), apabila eksekutif *risk taker* perusahaan semakin banyak, maka akan semakin berani eksekutif dalam mengambil keputusan meskipun keputusan tersebut memiliki risiko yang tinggi dengan *tax avoidance*. Jika eksekutif lebih berani dalam mengambil risiko perusahaan maka akan lebih banyak yang melakukan tindakan penghindaran pajak.

Sejalan dengan adanya teori yang dikemukakan oleh Douglas McGregor (1989) dalam buku *The Human Side Enterprise* pada teori Y menunjukkan bahwa orang yang bekerja diperusahaan pasti memiliki komitmen dan target untuk memberikan pelayanan yang terbaik untuk klien dan memberikan keuntungan yang sama. Eksekutif *risk taker* pada teori Y juga memiliki keberanian dalam mengambil keputusan tanpa melihat risiko yang akan diterima dan tidak mengedepankan keamanan. Setiap individu tentunya memiliki

karakter yang berbeda-beda begitu juga dengan setiap eksekutif yang berbeda dalam memimpin perusahaannya.

Carolina, *et al* (2014), karakter eksekutif *risk taker* berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Maharani, (2014) eksekutif mempunyai proksi pengukuran risiko perusahaan yang berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Pranata, (2013) mengatakan karakter eksekutif berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H₂: Karakter eksekutif berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

3. Pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance*

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan keberhasilan investasi pada periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. *Sales growth* sangat berpengaruh bagi semua perusahaan, penjualan juga dipengaruhi dengan aktiva dan apabila penjualan meningkat maka aktiva juga akan meningkat (Weston dan Brigham, 1991). Basu dan Fernald (1997), menunjukkan pergeseran komposisi pertumbuhan input di industri dengan skala hasil yang berbeda dan dapat menciptakan hal yang baru, tidak seperti siklus pada tahun 1990-an, yang memang memiliki peran dalam ukuran yang tepat dengan menggunakan teknologi. Budiman, dkk (2012), *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap CETR yang merupakan indikator dari adanya tindakan *tax avoidance* pada perusahaan yang terdaftar di

Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2006-2010. Penelitian yang dilakukan oleh Dewinta dan Setiawan (2016), *sales growth* memiliki pengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Swingly dan Sukartha (2015), *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Pertumbuhan penjualan tinggi, laba yang diterima juga meningkat, jika laba meningkat maka perusahaan mampu membayar pajak dan tidak melakukan penghindaran pajak. Berdasarkan penelitian tersebut, maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H₃: *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*

4. Pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*

Hutang merupakan sumber pendanaan luar yang diminati oleh perusahaan karena memiliki manfaat pajak (Frensidy, 2009). Semakin besar perusahaan menggunakan modal hutang, maka laba kena pajak akan menjadi lebih kecil karena beban bunga perusahaan semakin besar. Menurut Weston dan Brigham (1990), mendefinisikan *leverage* adalah suatu ukuran yang menunjukkan sampai sejauh mana sekuritas berbeban tetap (hutang dan saham preferen) yang digunakan dalam struktur modal perusahaan. Peningkatan biaya bunga menyebabkan pajak yang ditanggung perusahaan akan semakin berkurang (Kurniasih dan Sari, 2013).

Hutang merupakan sumber dana luar yang diminati oleh perusahaan karena memiliki manfaat pajak (Frensidy, 2009). Kurniasih dan Sari (2013), hubungan *leverage* dengan *tax avoidance* menunjukkan tidak berpengaruh antara *debt to asset* (DTA), artinya semakin tinggi DTA maka semakin besar hutang yang ditanggung perusahaan sehingga penghindaran pajak yang dilakukan manajemen akan semakin rendah. Ida Ayu R (2016), *leverage* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak perusahaan. Hal ini disebabkan karena meningkatnya biaya dari hutang, bunga dari hutang juga akan semakin besar. Saputra (2017) dan Rachmithasari (2015) *leverage* berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. 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. 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. Penelitian menurut Noor dkk, (2010) menjelaskan perusahaan dengan jumlah hutang yang tinggi akan memiliki nilai *effective tax rate* (ETR) yang lebih rendah, karena beban bunga yang ditanggung akan mengurangi beban pajak yang akan dibayarkan oleh perusahaan, begitu pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Suyanto dan Supramono, (2012). Carolina dkk,

(2014) menunjukkan bahwa semakin besar *leverage* perusahaan maka semakin besar *tax avoidance*. Maka penurunan hipotesis sebagai berikut:

H₄: *Leverage* berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

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

Karakter eksekutif akan memengaruhi tindakan *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan. Budiman dan Setiyono, (2012) karakter eksekutif memiliki dua sifat yaitu *risk taker* dan *risk averse* yang dilihat dari besar atau kecilnya risiko yang dimiliki oleh perusahaan. Hal ini sesuai dengan teori Y yang dikemukakan oleh Douglas McGregor, (1989) bahwa orang-orang di suatu perusahaan memiliki minat yang tinggi terhadap usahanya, sehingga mereka tidak takut untuk mengambil keputusan yang berisiko tinggi demi tercapainya tujuan perusahaan, salah satunya keputusan untuk melakukan *tax avoidance*. Semakin banyak eksekutif bersifat *risk taker*, maka risiko perusahaan juga semakin tinggi, sehingga kemungkinan tindakan *tax avoidance* semakin tinggi.

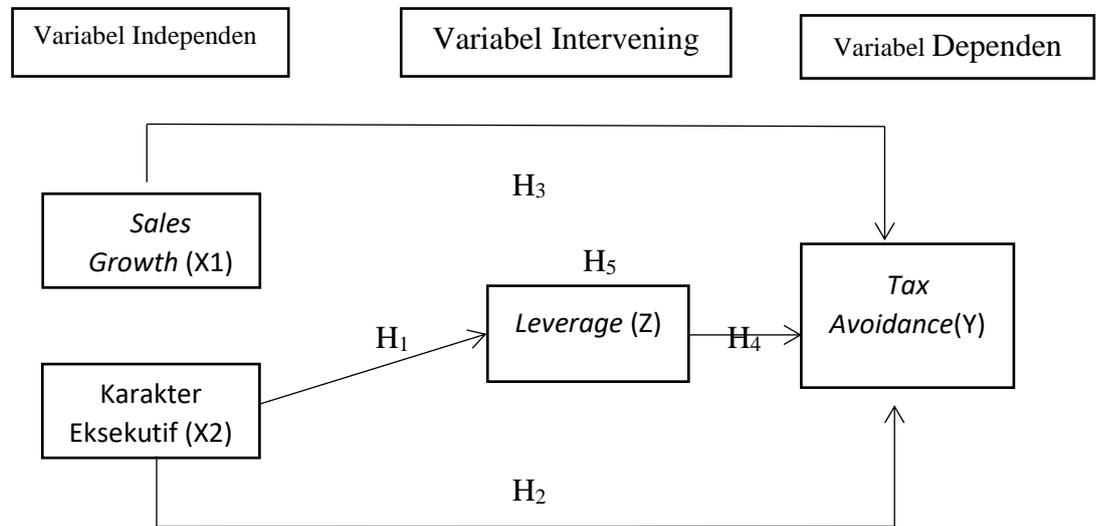
Pengaruh karakter eksekutif terhadap *tax avoidance* juga dapat dipengaruhi secara tidak langsung oleh *leverage*, karena *leverage* akan memengaruhi tinggi rendahnya risiko yang diambil oleh eksekutif melalui keputusan besar atau kecilnya penggunaan hutang sebagai pendanaan perusahaan. Pendanaan pada perusahaan yang berasal dari

hutang akan menyebabkan perusahaan terus membayar bunga atas hutang tersebut, akan tetapi bunga pinjaman tersebut akan mengurangi beban pajak yang seharusnya dibayarkan oleh perusahaan, maka salah satu cara yang digunakan pada praktik *tax avoidance* dengan cara mengurangi jumlah pajak terhutangnya.

Hlaing, (2012) manfaat *tax avoidance* berpengaruh terhadap *leverage* sebagai variabel *intervening*, karena adanya penghematan pajak yang dilakukan untuk meminimalkan beban pajak sehingga keuntungan yang diperoleh perusahaan semakin besar serta memaksimalkan nilai perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Suyanto dan Supramono (2012) dan Carolina dkk. (2014) menyatakan bahwa karakter eksekutif berpengaruh positif antara *leverage* terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka penurunan hipotesis sebagai berikut :

H₅: Karakter eksekutif berpengaruh terhadap *tax avoidance* dengan *leverage* sebagai variabel *intervening*.

C. Model Penelitian



Gambar 2.1 Model Penelitian

