

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Theory Of Planned Behavior**

Teori ini yang awalnya dinamai *Theory of Reasoned Action (TRA)*, dikembangkan di tahun 1967, selanjutnya teori tersebut terus direvisi dan diperluas oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein. Mulai tahun 1980 teori tersebut digunakan untuk mempelajari perilaku manusia dan untuk mengembangkan intervensiintervensi yang lebih mengena. Pada tahun 1988, hal lain ditambahkan pada model reasoned action yang sudah ada tersebut dan kemudian dinamai *Theory of Planned Behavior (TPB)*, untuk mengatasi kekurangadekuatan yang ditemukan oleh Ajzen dan Fishbein melalui penelitian-penelitian mereka dengan menggunakan TRA (Zakarija Achmat).

Teori ini menyediakan suatu kerangka untuk mempelajari sikap terhadap perilaku. Berdasarkan teori tersebut, penentu terpenting perilaku seseorang adalah intensi untuk berperilaku. Intensi individu untuk menampilkan suatu perilaku adalah kombinasi dari sikap untuk menampilkan perilaku tersebut dan norma subjektif. Sikap individu terhadap perilaku meliputi kepercayaan mengenai suatu perilaku, evaluasi terhadap hasil perilaku, norma subjektif, kepercayaan-kepercayaan normatif dan motivasi untuk patuh.

*Theory of reason action* mengatakan terdapat dua faktor penentu intensi yaitu sikap pribadi dan norma subyektif. Pengembangan dari teori ini yaitu *theory of planned behavior* menemukan faktor lain yaitu *perceived behavioral control*. Sehingga menurut ajzen (2005) terdapat tiga faktor utama yang mempengaruhi intensi individu untuk melakukan suatu perilaku, yaitu :

### 1. Sikap Pribadi

Sikap merupakan suatu posisi untuk merespon secara positif atau negatif suatu perilaku. Sikap terhadap perilaku ditentukan oleh *behavioral belief*, yaitu menghubungkan perilaku dengan hasil yang bisa didapat dari perilaku tersebut.

### 2. Norma Subjektif

Norma subjektif merupakan persepsi individu tentang tekanan sosial untuk melakukan atau tidak melakukan suatu perilaku. Norma subjektif ditentukan oleh *normative belief* dan *motivation to comply*, yaitu keyakinan tentang harapan normatif orang lain dan motivasi untuk memenuhi harapan tersebut.

### 3. Kontrol Perilaku

Kontrol perilaku atau *perceived behavioral control* adalah persepsi individu mengenai kemudahan atau kesulitan untuk melakukan suatu perilaku. Kontrol perilaku ditentukan oleh kombinasi antara *control belief* dan *perceived power control*, yaitu keyakinan individu mengenai faktor pendukung atau penghambat untuk memunculkan sebuah perilaku

dan kekuatan perasaan individu akan setiap faktor pendukung atau penghemat tersebut.

Ketiga faktor tersebut dapat menentukan individu untuk melakukan suatu perilaku yang selanjutnya akan ditindak lanjuti dengan niat atau maksud seseorang untuk berperilaku dan kemudian seseorang akan mulai melakukan suatu perilaku. Berkaitan dengan penelitian ini adalah bahwa perilaku wajib pajak untuk melakukan pembayaran pajak atau penghindaran pajak dipengaruhi oleh niat wajib pajak itu sendiri.

## 2. Teori Atribusi

Atribusi merupakan salah satu proses pembentukan kesan. Atribusi mengacu pada bagaimana orang menjelaskan penyebab perilaku orang lain atau dirinya sendiri. Atribusi adalah proses di mana orang menarik kesimpulan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi perilaku orang lain.

Kajian tentang atribusi awalnya dilakukan oleh Heider tahun 1958. Teori atribusi berkembang dari tulisannya yang berjudul "*Native Theory of Action*", yaitu kerangka kerja konseptual yang digunakan orang untuk menafsirkan, menjelaskan, dan meramalkan tingkah laku seseorang. Menurut Heider (1958), setiap individu pada dasarnya adalah seorang ilmuwan semu (*pseudo scientist*) yang berusaha untuk mengerti tingkah laku orang lain dengan mengumpulkan dan memadukan potongan-potongan informasi sampai mereka tiba pada sebuah penjelasan masuk akal tentang sebab-sebab orang lain bertingkah laku tertentu.

Teori ini menjelaskan bahwa ketika individu mengamati perilaku seseorang, individu tersebut berupaya untuk menentukan apakah perilaku tersebut disebabkan secara internal atau eksternal (Robbins dan Judge, 2008). Perilaku yang disebabkan secara internal merupakan perilaku yang diyakini berada di bawah kendali pribadi seorang individu. Perilaku yang disebabkan secara eksternal merupakan perilaku yang dianggap sebagai akibat dari sebab-sebab luar, yaitu individu tersebut dianggap telah dipaksa berperilaku demikian oleh situasi.

Menurut Robbins dan Judge (2008) untuk menentukan apakah perilaku disebabkan secara internal atau eksternal dipengaruhi oleh tiga faktor berikut ini :

1. Kekhususan merujuk pada apakah seorang individu memperlihatkan perilaku- perilaku yang berbeda dalam situasi-situasi yang berbeda.
2. Konsensus merujuk pada apakah semua individu yang menghadapi situasi yang serupa merespon dengan cara yang sama.
3. Konsistensi merujuk pada apakah individu selalu merespons dalam cara yang sama.

Teori atribusi mengelompokkan dua hal yang dapat memutarbalikkan arti dari atribusi. Pertama, kekeliruan atribusi mendasar yaitu kecenderungan untuk meremehkan pengaruh faktor-faktor eksternal daripada internalnya. Kedua, prasangka layanan dari seseorang cenderung menghubungkan kesuksesannya karena akibat faktor-faktor internal, sedangkan kegagalan dihubungkan dengan faktor-faktor eksternal.

Teori ini menggambarkan komunikasi pada seseorang yang berusaha untuk menelaah, menilai dan menyimpulkan penyebab dari suatu kejadian menurut persepsi individu. Teori atribusi menurut Robbins (1996) dalam Mukharoroh (2014), menyatakan bahwa bila seorang individu mengamati perilaku seseorang, maka mereka akan mencoba untuk menentukan apakah perilaku tersebut ditimbulkan secara internal atau eksternal. Perilaku yang disebabkan secara internal adalah perilaku yang dipengaruhi dari dalam diri individu, sedangkan perilaku yang disebabkan secara eksternal adalah perilaku yang dipengaruhi dari luar individu, artinya individu akan berperilaku bukan karena keinginannya sendiri, melainkan karena desakan atau keadaan yang tidak bisa terkontrol. Teori atribusi sangat relevan untuk menjelaskan penelitian ini, sebab perilaku seseorang dalam memenuhi kewajiban perpajakan ditentukan oleh suatu keadaan, baik dari faktor internal maupun eksternal.

## **2. Teori Of Reasoned Action**

Teori ini pertama kali dicetuskan oleh Ajzen pada tahun 1980. Teori of Reasoned Action berasumsi bahwa manusia berperilaku dengan cara yang sadar dan mempertimbangkan segala informasi yang tersedia. Menurut Fishbein dan Ajzen (1975) dalam Jogiyanto (2007), sikap adalah jumlah dari afeksi (perasaan) yang dirasakan seseorang untuk menerima atau menolak suatu obyek atau perilaku dan dapat diukur dengan suatu prosedur yang menempatkan individual pada skala evaluative dua kutub, contohnya

baik atau jelek, menerima atau menolak dan sebagainya. Selanjutnya norma-norma subjektif didefinisikan sebagai persepsi atau pandangan seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi niat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan(Jogiyanto, 2007).

Teori of reasoned action berusaha untuk menetapkan faktor-faktor apa yang dapat menentukan konsistensi sikap dan perilaku. Teori ini berasumsi bahwa orang yang berperilaku secara cukup rasional. Didalam teori of reasoned action atau teori tindakan beralasan mempunyai tiga langkah, yaitu:

1. Model teori ini memprediksi perilaku seseorang dari maksudnya.
2. Maksud perilaku dapat diprediksi dari dua variabel utama yaitu sikap seseorang terhadap perilaku dan mengenai persepsinya tentang apa yang seharusnya orang lain.
3. Sikap terhadap perilaku dapat diprediksi dengan menggunakan kerangka nilai-harapan yang telah diperkenalkan.

Dalam perspektif model teori tindakan beralasan, norma subjektif merupakan sesuatu yang berkenaan dengan dasar perilaku yang merupakan fungsi dari keyakinan-keyakinan normatif dan keinginan untuk mengikuti keyakinan-keyakinan normatif itu sendiri. Norma subjektif menggambarkan persepsi individu tentang harapan-harapan orang-orang lain yang dianggapnya penting terhadap seharusnya ia berperilaku.

Teori tindakan beralasan mengemukakan bahwa yang menyebabkan timbulnya suatu perilaku bukan sikap, tetapi niat untuk melaksanakan perilaku itu sendiri. Niat adalah pengambilan keputusan seseorang untuk melaksanakan suatu perilaku. Pengambilan keputusan oleh seseorang untuk melaksanakan suatu perilaku merupakan suatu hasil dari proses berpikir yang bersifat rasional. Menurut Gibbon et al (1998), proses berpikir yang bersifat rasional berarti bahwa dalam setiap perilaku yang bersifat sukarela maka akan terjadi proses perencanaan pengambilan keputusan yang secara kongkret diwujudkan dalam niat untuk melaksanakan suatu perilaku.

### **3. Pajak**

Menurut Hardika (2007) pajak merupakan sumber pendapatan bagi negara, sedangkan bagi perusahaan pajak adalah beban yang akan mengurangi laba bersih. Perbedaan kepentingan dari fiskus yang menginginkan penerimaan pajak yang besar dan kontinyu tentu bertolak belakang dengan kepentingan dari perusahaan yang menginginkan pembayaran pajak seminimal mungkin.

Pajak merupakan sumber penerimaan negara yang paling tinggi, dimana setiap tahunnya mengalami peningkatan. Data pada tahun 2011 sampai tahun 2015 menunjukkan bahwa di sektor penerimaan pajak selalu terjadi peningkatan. Tabel dibawah ini menunjukkan peningkatan penerimaan negara di sektor perpajakan.

**Tabel Peningkatan Penerimaan Negara Di Sektor Perpajakan**

Sumber Penerimaan	2011	2012	2013	2014	2015
Penerimaan Perpajakan :	873.874	980.518,1	1.077.306,7	1.146.865,8	1.489.255,5
Pajak Dalam Negeri	819.752	930.865,8	1.029.850	1.103.217,6	1.439.998,6
Pajak Perdagangan Internasional	54.122	49.656,3	47.456,6	43.648,1	49.256,9

**Gambar 1. Peningkatan penerimaan negara di sector perpajakan pada Badan Pusat Statistik (bps.go.id) tahun 2011-2015.**

Menurut undang-undang perpajakan nasional pajak merupakan iuran rakyat kepada negara berdasarkan undang-undang dengan tidak mendapat jasa timbal yang langsung dapat ditunjuk dan digunakan untuk membiayai pengeluaran umum dan pembangunan (seputarpengetahuan.com).

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia pajak adalah pungutan wajib, biasanya berupa uang yang harus dibayar oleh penduduk sebagai sumbangan wajib kepada negara atau pemerintah sehubungan dengan pendapatan, pemilikan, harga beli barang dan sebagainya (kbbi.web.id).

Menurut pendapat para ahli tentang definisi pajak, beberapa diantaranya sebagai berikut:

1. Prof. Dr. PJA Andriani

Beliau pernah menjadi guru besar di sebuah Perguruan Tinggi Universitas Amsterdam. Menurutnya, pajak merupakan iuran rakyat atau masyarakat pada negara yang bisa dipaksakan dan terhutang bagi yang wajib membayarnya sesuai dengan peraturan UU dengan tidak memperoleh suatu imbalan yang langsung bisa ditunjuk serta digunakan untuk pembiayaan yang diperlukan pemerintah.

2. Dr. Soeparman Soemahamidjaya

Beliau mengemukakan pendapatnya mengenai pajak, dimana pajak merupakan iuran wajib bagi warga, baik berupa uang maupun barang yang dipungut oleh penguasa menurut norma-norma hukum yang berlaku guna untuk menutup segala biaya produksi barang dan jasa untuk mencapai kesejahteraan masyarakat.

3. Anderson Herschel M, dkk

Pajak ialah pengalihan sumber dari sektor swasta ke sektor pemerintah dan bukan suatu akibat dari pelanggaran tetapi sebuah kewajiban berdasarkan ketentuan yang berlaku tanpa adanya imbalan dan dilakukan untuk mempermudah pemerintah menjalankan tugasnya.

4. Prof. Dr. Djajaningrat

Mengemukakan bahwa pajak merupakan kewajiban untuk memberikan sebagian harta kekayaan kepada negara karena kejadian, keadaan juga perbuatan yang memberikan kedudukan tertentu

dimana pungutan itu bukanlah sebuah hukuman, namun kewajiban berdasarkan peraturan-peraturan yang telah ditetapkan pemerintah dan bisa dipaksakan. Tujuannya tetap untuk memelihara kesejahteraan masyarakat pada umumnya.

5. Dr. N.J. Fieldman

Pajak yaitu sebuah prestasi yang sifatnya paksaan sepihak kepada penguasa menurut norma yang ditetapkan tanpa adanya kontraprestasi dan gunanya untuk menutupi segala pengeluaran umum dari sebuah negara.

6. R.R.A. Seligman

Pajak ialah pemungutan yang sifatnya memaksa kepada pemerintah atau penguasa untuk biaya segala pengeluaran yang berhubungan dengan masyarakat dan tanpa ditunjuk serta tidak ada keuntungan khusus yang diperoleh.

7. Leroy Beaulieu

Menyatakan bahwa pajak bantuan baik secara langsung atau tidak, dimana hal ini bisa dipaksakan oleh pemerintah kepada warga masyarakatnya yang gunanya untuk menutupi semua biaya yang dikeluarkan oleh pemerintah suatu negara.

Menurut Mardiasmo (2011:1) pajak yang merupakan sumber penerimaan negara memiliki dua fungsi utama, yaitu :

1. Fungsi Budgetair

Pajak sebagai sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran pengeluarannya.

2. Fungsi Mengatur ( Regulerend )

Pajak sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijaksanaan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi

Dalam proses pemungutannya pajak mempunyai tiga proses (Mardiasmo : 2011, 7-8), yaitu :

1. Official Assesment System

Merupakan suatu sistem pemungutan yang memberi wewenang kepada pemerintah (fiskus) untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh wajib pajak.

2. Self Assesment System

Merupakan suatu sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada wajib pajak untuk menentukan sendiri besarnya pajak yang terutang. Berdasarkan pengertian self assesment system jelas bahwa sistem ini memiliki sifat edukatif karena Wajib Pajak dituntut untuk memiliki pengetahuan tentang perhitungan, penyetoran dan pelaporan besarnya pajak yang terutang. Kondisi ini memungkinkan masyarakat memiliki kecenderungan untuk tidak membayar pajak karena mungkin disebabkan sistem dan perhitungan pajak yang terlalu sulit dipahami (Tahar dan Sandy,2012).

### 3. With Holding System

Merupakan suatu sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga (bukan fiskus dan bukan wajib pajak yang bersangkutan) untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh wajib pajak.

Menurut Mardiasmo (2011 :9-10) yang merupakan tarif pajak itu ada empat, yaitu :

#### 1. Tarif sebanding/proporsional

Tarif berupa presentase yang tetap, terhadap berapapun jumlah yang dikenai pajak sehingga besarnya pajak yang terutang proporsional terhadap besarnya nilai yang dikenai pajak.

#### 2. Tarif tetap

Tarif berupa jumlah yang tetap (sama) terhadap berapapun jumlah yang dikenai pajak sehingga besarnya pajak yang terutang tetap.

#### 3. Tarif progresif

Presentase tarif yang digunakan semakin besar bila jumlah yang dikenai pajak semakin besar.

#### 4. Tarif degresif

Presentase tarif yang digunakan semakin kecil bila jumlah yang dikenai pajak semakin besar.

## 5. Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak adalah hambatan-hambatan yang terjadi dalam pemungutan pajak sehingga mengakibatkan berkurangnya penerimaan kas negara. penghindaran pajak (*tax avoidance*) selalu diartikan sebagai kegiatan yang legal (misalnya meminimalkan beban pajak tanpa melawan ketentuan perpajakan) dan penyelundupan pajak (*tax evasion/tax fraud*) diartikan sebagai kegiatan yang ilegal (misalnya meminimalkan beban pajak dengan memanipulasi pembukuan).

Penghindaran pajak merupakan suatu usaha pengurangan pajak, namun tetap mematuhi ketentuan peraturan perpajakan seperti memanfaatkan pengecualian dan potongan yang diperkenankan maupun untuk menunda pajak yang belum diatur dalam peraturan perpajakan yang berlaku (Heru, 1997 dalam Budiman dan Sutiyono 2012). Senada dengan penelitian sebelumnya Jacob (2014) juga mendefinisikan penghindaran pajak sebagai suatu tindakan pengurangan atau meminimalkan kewajiban pajak dengan hati-hati mengatur sedemikian rupa untuk mengambil keuntungan dari celah-celah dalam ketentuan hukum pajak. Ini adalah tindakan yang sengaja dilakukan oleh wajib pajak untuk membayar kurang dari jumlah yang seharusnya dibayarkan kepada otoritas pajak.

Penghindaran pajak yang dilakukan oleh wajib pajak, khususnya badan dalam bentuk *tax avoidance*, memang dimungkinkan atau dalam hal ini tidak bertentangan dengan undang-undang atau ketentuan hukum yang berlaku, karena dianggap praktek-praktek yang berhubungan dengan *tax avoidance* lebih kepada pemanfaatan lubang-lubang atau celah-celah atau bisa juga kekosongan-kekosongan dalam undang-undang perpajakan. Pemerintah dalam hal ini Direktorat Jendral Pajak tidak bisa berbuat apa-apa melakukan penuntutan secara hukum, meskipun praktek *tax avoidance* ini akan mempengaruhi penerimaan negara dari sektor pajak. Praktek *tax avoidance* ini sebenarnya suatu dilema bagi pemerintah, karena wajib pajak melakukan pengurangan jumlah pajak yang harus dibayar, tetapi dilakukan dengan tidak bertentangan dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku.

Menurut Mortenson dalam Zain (1988) menyatakan bahwa *tax avoidance* merupakan pengaturan untuk meminimumkan atau menghilangkan beban pajak dengan mempertimbangkan akibat pajak yang ditimbulkannya. *Tax avoidance* bukan pelanggaran undang-undang perpajakan karena usaha wajib pajak untuk mengurangi, menghindari, meminimumkan atau meringankan beban pajak dilakukan dengan cara yang dimungkinkan oleh Undang-Undang Pajak.

Ada enam modus operan yang dilakukan perusahaan properti dalam menghindari pajak. Enam poin inilah yang menjadi fokus para pemeriksa pajak untuk menelisik dokumen dan mengecek fisik bangunan

di lapangan secara random ([nasional.kontan.co.id](http://nasional.kontan.co.id)). Enam modus tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pertama, menyiasati perbedaan kewajiban pajak dengan memecah unit usaha property berdasarkan fungsi. Contoh, memecah menjadi perusahaan konstruksi dan perusahaan pemasaran.
2. Kedua, pembayaran pajak pertambahan nilai (PPN) ke negara seharusnya dilakukan pada saat ditandatangani akte jual beli. Tapi, perusahaan properti menghitungnya ketika penyerahan penguasaan fisik, pelunasan pembayaran, atau pengalihan hak sehingga penerimaan PPN tertunda.
3. Ketiga, melakukan penghindaran pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM) melalui: (1) Luas bangunan di Surat Pemberitahuan Pajak Terutang (SPPT) berbeda dengan Izin Mendirikan Bangunan (IMB) dan fisik bangunan. 2) Penambahan bangunan di luar spesifikasi awal dengan kontrak terpisah, seperti mengerjakan garasi dan kolam renang berbeda dengan kontraktor rumah. 3) Ada penyatuan unit secara vertikal dan horizontal yang tak dilaporkan. 4) Ada unsur bangunan landed house yang tidak dilaporkan sebagai penghitung komponen luas bangunan.
4. Keempat, menghindari pajak atas pesanan yang batal dengan dua cara: 1) PPN atas cicilan yang telah dibayar terhadap unit properti yang dibatalkan tak pernah dilaporkan ke Ditjen Pajak. 2)

Penghasilan dari penalty fee dan booking fee atas unit yang batal tidak pernah dilaporkan ke Ditjen Pajak.

5. Kelima, dari cara bayar, pengembang mengaku penjualan dilakukan secara mencicil sehingga pembayaran pajak disesuaikan dengan cicilan. Padahal, konsumen atau bank sudah membayar dengan lunas.
6. Keenam, cara membangun bangunan yang tidak dilakukan sendiri dibedakan-bedakan, tidak dilakukan secara keseluruhan dalam satu waktu oleh satu kontraktor. Cara ini agar ada perbedaan kewajiban perpajakan.

Ketua Umum DPP Real Estate Indonesia (REI) Setyo Maharso mengatakan tidak terlalu mengetahui modus operan di penghindaran pajak di atas marak di kalangan anggotanya. "Kalau di REI itu tidak ada, mungkin yang lain atau pengembang properti yang pribadi," jelas Setyo.

## **6. Kompensasi Eksekutif**

Garry Dessler (1997) mendefinisikan kompensasi sebagai segala bentuk pembayaran atau imbalan yang diberikan kepada karyawan oleh perusahaan sebagai balas jasa atas kontribusi mereka kepada perusahaan. Menurut Mondy dan Neo (1998) balas jasa kepada karyawan dapat berupa kompensasi finansial dan kompensasi non finansial. Kompensasi eksekutif biasanya berupa gaji dasar, bonus tahunan, opsi atau saham

untuk menghargai kinerja jangka panjang mereka, tunjangan dan proyek kesepakatan kontrol (Tonn, 2008).

Kompensasi eksekutif terdiri dari dua elemen, yaitu kompensasi dan tunjangan atau benefit, seperti pegawai pada umumnya. Tetapi, satu perbedaan yaitu paket kompensasi eksekutif menekankan pada reward yang bersifat jangka panjang. Komponen utama kompensasi eksekutif antara lain:

1. Kompensasi pokok tahunan
2. Kompensasi pokok yang ditangguhkan : kompensasi saham
3. Kompensasi pokok yang ditangguhkan : *golden parachutes* dan *platinum parachutes*
4. Benefit pegawai : program perlindungan yang ditingkatkan dan perkuisit/ penghasilan tambahan
5. *Clawback provisions*

Dalam kompensasi eksekutif juga terdapat komponen pokok.

Komponen kompensasi pokok tersebut adalah sebagai berikut :

1. Gaji pokok

Merupakan elemen tetap kompensasi tunai tahunan yang diterima. Perusahaan yang menggunakan struktur penggajian formal tentunya sudah menetapkan tingkat dan jangkauan gaji untuk semua pegawai. Gaji pokok tahunan sering mencerminkan bagian kecil dari total kompensasi dengan dua alasan. Pertama, secara khusus butuh waktu bertahun-tahun sebelum hasil inisiatif strategik CEO disadari. Kedua, IRS membatasi

jumlah gaji tahunan perusahaan mengecualikan sebagai pengeluaran bisnis.

## 2. Bonus

Empat jenis bonus yang umum diberikan kepada pegawai eksekutif yaitu :

1. *Discretionary bonus*
2. *Performance-contingent bonus*
3. *Predetermined bonus*
4. *Target plan bonus*

## 3. Insentif jangka pendek

Insentif ini diberikan untuk menilai berlangsungnya proses pemenuhan tujuan strategis kompetitif.

Dalam kompensasi eksekutif juga terdapat komponen tunjangan atau benefit. Tunjangan atau benefit yang dimaksud adalah sebagai berikut :

### 1. Program perlindungan

Asuransi jiwa suplemental dan rencana pensiun suplemental eksekutif membedakan program perlindungan antara pegawai eksekutif dan pegawai lainnya. Tujuan perusahaan memberikan asuransi jiwa yaitu, pertama, meningkatkan nilai harta milik eksekutif untuk diwariskan jika dia meninggal. Kedua, program asuransi jiwa ini memberikan perlakuan

pajak yang baik bagi eksekutif. Program pensiun supplemental didesain untuk menyimpan benefit terbatas pada rencana terkualifikasi.

## 2. Perkuisit

Merupakan bagian integral kompensasi eksekutif, yang mencakup sebagian besar benefit, dari makan siang gratis sampai penggunaan jet perusahaan secara gratis. Perkuisit mempunyai dua tujuan, yang pertama benefit ini mengakui status yang diperoleh eksekutif. Kedua, eksekutif menggunakan tunjangan tersebut untuk kenyamanan pribadi atau alat perusahaan untuk melakukan bisnis.

Terdapat tiga teori alternatif yang menjelaskan prinsip dan proses dalam menetapkan kompensasi eksekutif, yaitu: *agency theory*, *tournament theory*, dan *social comparison theory*.

*Agency theory*, kepemilikan dibagi kepada banyak pemilik saham pada perusahaan besar dalam teori agen pemegang saham mendelegasikan kontrol pada eksekutif atas untuk mewakili kepentingan pemilik. Sebagai hasilnya eksekutif biasanya tidak memiliki kepentingan yang sama seperti pemegang saham. Fitur ini membuat adanya kemungkinan eksekutif mencari aktivitas yang memberikan manfaat pada mereka sendiri daripada pemegang saham. Hal itu juga disebut dengan permasalahan agen.

*Tournament theory*, memberikan keuntungan dengan kompensasi eksekutif sebagai hadiah dalam beberapa turnamen antara manajer menengah dan atas dimana berkeinginan menjadi CEO.

*Social comparison theory*, menurut teori ini individu membutuhkan evaluasi untuk prestasi mereka, dengan membandingkan mereka dengan individu lain. Dasar yang biasa digunakan yaitu karakteristik demografik dan pekerjaan masing- masing.

## **7. Kepemilikan Saham Eksekutif**

Menurut Darmadji dan Fakhruddin dalam Deitiana(2011) yang dimaksud dengan saham adalah Sebagai tanda penyertaan atau pemilikan seseorang atau badan dalam suatu perusahaan atau perseorangan terbatas. Wujud saham adalah selembor kertas yang menerangkan bahwa pemilik kertas tersebut adalah pemilik perusahaan yang menerbitkan surat berharga tersebut. Porsi kepemilikan ditentukan oleh seberapa besar penyertaan yang ditanamkan di perusahaan tersebut.

Menurut Tjiptono Darmaji dan Hendy M. Fakhruddin ( 2006 : 178 ) Saham dapat didefinisikan sebagai tanda atau pemilikan seseorang atau badan dalam suatu perusahaan atau perseroan terbatas. Saham berwujud selembor kertas yang menerangkan bahwa pemilik kertas adalah pemilik perusahaan yang menerbitkan surat berharga tersebut. Porsi kepemilikan ditentukan oleh seberapa besar penyertaan yang ditanamkan di perusahaan tersebut.

Saham dikenal dengan karakteristik “ imbal hasil tinggi, resiko tinggi ”. Artinya, saham merupakan surat berharga yang memberikan peluang keuntungan dan potensi resiko yang tinggi. Saham memungkinkan investor untuk mendapatkan imbalan hasil atau capital gain yang besar dalam waktu singkat. Namun seiring berfluktuasinya harga saham, maka saham juga dapat membuat investor mengalami kerugian besar dalam waktu singkat. Pembentukan harga saham terjadi karena adanya permintaan ( demand ) dan penawaran ( supply ) atas saham tersebut. Dengan kata lain, harga saham terbentuk atas permintaan dan penawaran saham.

Presentase kepemilikan saham menentukan struktur kepemilikan di perusahaan, para pemegang saham memiliki beberapa hak yang hanya terdapat pada kepemilikan saham biasa (Ross, Westerfield, dan Jordan, 2008), diantaranya adalah :

- 1) Hak suara dalam pemilihan langsung dewan direksi perusahaan. Jenis voting yang dapat dilakukan oleh pemegang saham ada dua jenis yaitu cumulative voting dan straight voting.
- 2) Hak proxy voting dimana pemegang saham dapat memberikan hak suaranya kepada pihak tertentu di dalam rapat pemegang saham.
- 3) Hak mendapatkan dividen apabila perusahaan memutuskan untuk membagi dividen pada periode tertentu.
- 4) Hak ambil bagian dalam likuidasi aset perusahaan setelah perusahaan memenuhi kewajibannya kepada pemegang obligasi.

- 5) Hak suara dalam rapat pemegang saham luar biasa yang menentukan masa depan perusahaan misalkan merger, akuisisi, dan lain-lain.
- 6) Hak memiliki saham yang diterbitkan oleh perusahaan.

### 8. Preferensi Risiko Eksekutif

Menurut Jones (2004) risiko merupakan kemungkinan pendapatan yang diterima, dalam suatu investasi akan berbeda dengan pendapatan yang diharapkan. Semakin besar penyimpangan antara hasil sesungguhnya dengan hasil yang diharapkan, maka semakin besar risiko yang akan ditanggung.

Ada beberapa definisi risiko , dibawah ini merupakan 3 definisi risiko (ngapackers.blogspot.co.id) antara lain yaitu :

- 1) *Risk is the chance of loss* (Risiko adalah kans kerugian).

*Chance of loss* berhubungan dengan suatu *exposure* (keterbukaan) terhadap kemungkinan kerugian. Dalam ilmu statistik, *chance* dipergunakan untuk menunjukkan tingkat probabilitas akan munculnya situasi tertentu. Sebagian penulis menolak definisi ini karena terdapat perbedaan antara tingkat risiko dengan tingkat kerugian. Dalam hal *chance of loss* 100%, berarti kerugian adalah pasti sehingga risiko tidak ada.

- 2) *Risk is the possibility of loss* (Risiko adalah kemungkinan kerugian).

Istilah *possibility* berarti bahwa probabilitas sesuatu peristiwa berada diantara nol dan satu. Namun, definisi ini kurang cocok dipakai dalam analisis secara kuantitatif.

3) *Risk is uncertainty* (Risiko adalah ketidakpastian).

*Uncertainty* dapat bersifat *subjective* dan *objective*. *Subjective uncertainty* merupakan penilaian individu terhadap situasi risiko yang didasarkan pada pengetahuan dan sikap individu yang bersangkutan. *Objective uncertainty* akan dijelaskan pada dua definisi risiko berikut.

Menurut Hartono (2008) risiko pasti ada kaitanya dengan return yang diperoleh oleh suatu perusahaan, bahwa risiko adalah suatu penyimpangan atau deviasi dari outcome yang diterima dengan yang diekspektasi. Dengan demikian dapat diartikan bahwa semakin besar deviasi antara outcome yang diterima dengan yang diekspektasikan maka dapat mengindikasikan semakin besar pula resiko yang ada. Seseorang investor akan menghadapi risiko investasi berupa suatu kemungkinan terjadinya perbedaan hasil yang diharapkan dengan hasil yang benar-benar terjadi (Penman, 2007).

Preferensi risiko eksekutif merupakan konsekuensi yang akan dimiliki eksekutif sebagai akibat tindakan yang diambilnya. Tindakan eksekutif sebagai penentu keputusan akan mempertimbangkan berbagai aspek.

Eksekutif (pemimpin) yang mempunyai preferensi risk taker memiliki suatu keberanian lebih dalam menentukan kebijakan meskipun menghasilkan risiko yang tinggi. Tetapi, risk taker dengan keberaniannya tersebut juga dituntut untuk menghasilkan cash flow yang tinggi. Hal seperti itu dilakukan untuk menyeimbangkan risiko yang ditimbulkan atas keberaniannya dalam mengambil suatu tindakan dan juga suatu keputusan. Di antara berbagai keputusan eksekutif, terdapat suatu keputusan yaitu untuk melakukan penghindaran pajak.

Menurut Budiman dan Setiyono (2012) menjelaskan bahwa preferensi risiko dapat dibedakan menjadi risk taker dan risk averse yaitu dengan cara mengukur risiko perusahaan yang dipimpinnya. Preferensi risiko akan berpengaruh dalam pelaksanaan tugas seorang eksekutif. Berdasarkan suatu teori yaitu teori tindakan beralasan, eksekutif dapat menentukan keputusan berdasarkan informasi yang ada. Selain itu, adanya alternatif pilihan serta kendali yang dimiliki eksekutif dalam proses pengambilan keputusan membuat teori tindakan beralasan semakin menjelaskan alasan preferensi risiko eksekutif (Hanafi dan Harto, 2014).

## **9. Karakteristik Eksekutif**

Eksekutif merupakan individu yang menempati sebuah posisi penting dalam sistem kepemimpinan sebuah perusahaan atau suatu organisasi. Eksekutif dalam sebuah perusahaan bertujuan untuk mencapai

tujuan suatu perusahaan dengan memberikan pengaruh terhadap organisasi yang dipimpinnya sehingga dapat memiliki pengaruh yang cukup besar kepada perusahaan serta pengaruh dalam pengambilan keputusan memiliki resiko.

Ada 9 karakteristik yang dimiliki oleh eksekutif (gudangonline.blogspot.co.id), antara lain sebagai berikut :

- 1) Keterusterangan
- 2) Kejelasan
- 3) Keterbukaan
- 4) Keinginan besar
- 5) Sikap tenang
- 6) Percaya diri
- 7) Ketulusan
- 8) Penuh pemikiran
- 9) Hangat

Menurut Low (2006) menyebutkan bahwa, eksekutif dalam menjalankan tugasnya sebagai pimpinan perusahaan, memiliki dua karakter yaitu sebagai risk taker dan risk averse. Eksekutif yang memiliki karakter risk taker merupakan eksekutif yang lebih berani mengambil keputusan dalam bisnisnya dan biasanya mempunyai dorongan yang kuat untuk memiliki penghasilan, posisi, kesejahteraan, dan kewenangan yang lebih tinggi, (Maccrimon dan Wehrung, 1990). Eksekutif yang memiliki sifat risk taker tidak pernah ragu-ragu untuk melakukan pembiayaan dari

hutang (Lewellen, 2003), hal ini dilakukan supaya perusahaan tumbuh lebih cepat.

Tidak seperti risk taker, eksekutif yang memiliki karakter risk averse merupakan eksekutif yang cenderung tidak menyukai resiko sehingga kurang berani dalam mengambil keputusan bisnis. Eksekutif risk averse jika mendapatkan peluang maka dia akan memilih resiko yang lebih rendah (Low, 2006). Biasanya eksekutif yang mempunyai sifat risk averse memiliki usia yang lebih tua, sudah lama memegang jabatan, dan memiliki ketergantungan dengan perusahaan (Maccrimon dan Wehrung, 1990). Dibandingkan dengan risk taker, eksekutif risk averse lebih menitik beratkan pada suatu keputusan-keputusan yang tidak mengakibatkan resiko yang lebih besar.

## **B. Penelitian Terdahulu dan Penurunan Hipotesis**

### **1. Hubungan antara kompensasi Eksekutif dengan Penghindaran Pajak**

Berdasarkan teori kepatuhan yang menyatakan bahwa pada dasarnya tidak ada seorang wajib pajak yang secara sukarela atau secara cuma-cuma membayar pajak karena bagi wajib pajak hal tersebut merupakan suatu beban karena dapat mengurangi penghasilan. Berdasarkan hal tersebut seorang eksekutif sebagai pimpinan perusahaan akan membuat suatu kebijakan penghindaran pajak jika ia mendapatkan keuntungan dari hal tersebut. Oleh karena itu memberikan kompensasi

tinggi kepada eksekutif merupakan salah satu cara terbaik sebagai upaya pelaksanaan efisiensi pajak perusahaan

Penelitian yang dilakukan oleh Desai dan Dharmapala (2006) menunjukkan bahwa kompensasi yang diberikan kepada eksekutif tinggi maka dapat menaikkan penghindaran pajak perusahaan yang dipimpinnya. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Rego dan Wilson (2009) menunjukkan bahwa kompensasi yang diberikan kepada eksekutif memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak perusahaan, sedangkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Irwan (2012) menemukan bukti bahwa kompensasi yang diberikan kepada eksekutif tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penghindaran pajak perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Puspita dan Harto (2014) menunjukkan hasil bahwa kompensasi eksekutif tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penghindaran pajak sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Hanafi dan Harto (2014) menunjukkan hasil bahwa kompensasi eksekutif berpengaruh signifikan dan positif terhadap penghindaran pajak perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut maka diturunkan hipotesis pertama yaitu :

$H_1$  : Kompensasi Eksekutif berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak perusahaan

## **2. Hubungan antara Kepemilikan Saham Eksekutif dengan Penghindaran Pajak**

Disini kepemilikan saham dijelaskan oleh teori kepatuhan dimana suatu perusahaan oleh eksekutif mampu mempengaruhi penghindaran pajak perusahaan. Teori ini berasumsi bahwa eksekutif sebagai seorang individu akan melaksanakan sesuatu jika ia mendapatkan keuntungan dari hal yang dilakukan tersebut. Dengan adanya kepemilikan saham, seorang eksekutif juga menjadi bagian dari pemilik perusahaan. Sehingga baik secara langsung maupun tidak langsung, aliran *cash flow* perusahaan yang baik menjadi harapan eksekutif agar ia mendapat keuntungan yang lebih tinggi. Aliran kas perusahaan yang baik salah satunya dapat dicapai dengan melakukan efisiensi beban pajak melalui penghindaran pajak perusahaan.

Tolok ukur variabel kepemilikan saham menurut Irawan dalam Hanafi dan Harto(2014) merupakan persentase kepemilikan saham oleh eksekutif yang diungkapkan pada *annual report* perusahaan. Kepemilikan saham eksekutif diharapkan mampu meningkatkan kinerja perusahaan diantaranya melalui penghindaran pajak perusahaan sebagai upaya efisiensi pembayaran pajak. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hanafi dan Harto (2014) menemukan hasil bahwa kepemilikan saham eksekutif berpengaruh signifikan dan positif terhadap penghindaran pajak perusahaan dan penelitian yang dilakukan oleh Zhou (2011), dalam penelitiannya di Cina, menemukan hasil bahwa ada hubungan positif antara proporsi pemegang saham pengendali dengan penghindaran pajak perusahaan. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Puspita dan

Harto (2014) yang menunjukkan hasil bahwa kepemilikan saham memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Dapat disimpulkan bahwa semakin besar kepemilikan saham yang dimiliki oleh pemegang saham, maka perusahaan semakin agresif dalam pengambilan keputusan dan hal ini berimplikasi pada penghindaran pajak yang tinggi. Berdasarkan uraian diatas, hipotesis kedua dari penelitian ini adalah:

H<sub>2</sub> : Kepemilikan saham perusahaan oleh eksekutif berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak perusahaan

### **3. Hubungan antara Preferensi Risiko Eksekutif dengan Penghindaran Pajak**

Eksekutif yang memiliki preferensi risk taker akan mempunyai keberanian yang lebih dalam menentukan kebijakan meskipun risikonya tinggi. Tetapi, risk taker dengan keberaniayang tinggi tersebut juga dituntut untuk menghasilkan cash flow yang tinggi. Hal tersebut dilakukan untuk menyeimbangkan risiko yang ditimbulkan atas keberaniannya dalam mengambil suatu tindakan dan suatu keputusan. Di antara berbagai keputusan yang dilakukan eksekutif, terdapat suatu keputusan untuk melakukan penghindaran pajak.

Penelitian yang dilakukan oleh Budiman (2012) menunjukkan hasil bahwa eksekutif yang mempunyai preferensi risk taker berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak perusahaan dan hasil penelitian yang

dilakukan oleh Chandra (2014) menunjukkan bahwa preferensi resiko eksekutif berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hanafi dan Harto (2014) juga menemukan bukti bahwa preferensi risiko eksekutif berpengaruh signifikan dan positif terhadap penghindaran pajak perusahaan. Berdasarkan uraian diatas maka diturunkan hipotesis ketiga yaitu :

H<sub>3</sub> : Preferensi Risiko Eksekutif berpengaruh positif terhadap  
Penghindaran Pajak Perusahaan

#### 4. Hubungan antara Karakteristik Eksekutif dengan Penghindaran Pajak

Karakter seorang eksekutif dibedakan menjadi dua yaitu *risk taker* dan *risk averse* yang tercermin dari besar kecilnya risiko suatu perusahaan. *Risk taker* eksekutif memiliki keberanian yang tinggi dan berani mengambil risiko sedangkan *Risk Averse* cenderung tidak memiliki keberanian sehingga tidak berani mengambil risiko yang tinggi. Semakin tinggi risiko suatu perusahaan, maka eksekutif cenderung akan bersifat *risk taker* sehingga semakin tinggi kecenderungan melakukan penghindaran pajak dengan ditandai nilai CETR yang rendah (Mutaqqin, 2014). Sebaliknya semakin rendah risiko suatu perusahaan maka eksekutif cenderung bersifat *risk averse* (Kristiani dan Jati, 2014)

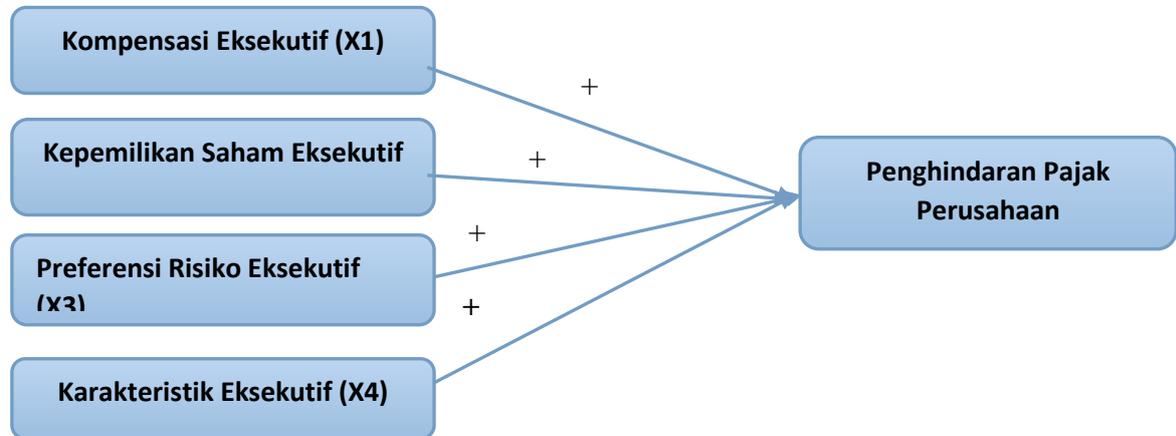
Penelitian yang dilakukan Budiman dan Setiyono(2012); Dewi dan Jati(2014); Swingly dan Sukartha(2015); dan Maharani dan

Suardana(2015) menunjukkan hasil bahwa karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak . Semakin eksekutif bersifat *risk taker* maka akan semakin tinggi pula aktivitas penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan. Berbeda dengan hasil penelitian dari Indarti dan Winoto (2015) yang menyatakan bahwa karakter eksekutif berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Tingkat risiko perusahaan yang lebih rendah mengindikasikan karakter eksekutif lebih memiliki sifat *risk averse*, dimana seorang eksekutif cenderung tidak menyukai risiko sehingga kurang berani atau tidak berani dalam mengambil suatu keputusan untuk melakukan penghindaran pajak.

Berdasarkan uraian tersebut maka diturunkan hipotesis ke empat yaitu :

H<sub>4</sub>: Karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak perusahaan.

### C. Model Penelitian



**Gambar 2. Model Penelitian**