

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI *TAX AVOIDANCE* DENGAN *LEVERAGE* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI

Deny Trisianto
denytrisianto@yahoo.co.id

Rachmawati Meita Oktaviani
meita.rachma@gmail.com
Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *sales growth*, dan *leverage* terhadap *tax avoidance* perusahaan. Pada penelitian ini, *leverage* digunakan sebagai variabel mediasi untuk memediasi hubungan antara karakter eksekutif, ukuran perusahaan, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* perusahaan. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2012-2014. Teknik pengambilan sampel dilakukan menggunakan *purposive sampling* dengan data sampel yang diperoleh dalam penelitian ini sebanyak 129. Data penelitian ini diolah dengan *software* SPSS, menggunakan uji *regresi linear berganda* dan uji *path*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *sales growth*, dan *leverage* berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan hasil uji *path*, *leverage* sebagai variabel mediasi tidak dapat memediasi hubungan antara karakter eksekutif terhadap *tax avoidance*, namun dapat memediasi hubungan antara ukuran perusahaan dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* di dalam perusahaan.

Kata Kunci: karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *sales growth*, *leverage*, *tax avoidance*.

ABSTRACT

This research aimed to examine and analyze the effect of executive characteristic, size, sales growth, and leverage towards corporate tax avoidance. On this research, leverage used as mediating variabel to mediate the relationship between executive characteristic, size, and sales growth to corporate tax avoidance. The population in this research is manufacturing companies listed on the Indonesian Stock Exchange period 2012 to 2014. The sampling technique was done by purposive sampling with sample data which gathering of this research was 129. Data was processed by SPSS software using multiple regression analysis and path analysis.

The result of this research showed that executive characteristic, size, sales growth, and leverage had a significant effect to tax avoidance. Based on path analysis, leverage as mediating variabel can't mediate the relationship between executive characteristic to tax avoidance, but it can mediated the relationship between size and sales growth to tax avoidance in the company.

Keywords: executive characteristic, size, sales growth, leverage, tax avoidance.

PENDAHULUAN

Pajak dapat dikatakan sebagai sumber pendapatan terbesar bagi negara selain pendapatan dari Sumber Daya Alam dan pendapatan non pajak lainnya, yang digunakan untuk membiayai pengeluaran negara, baik pengeluaran rutin maupun pengeluaran untuk pembangunan nasional. Dengan demikian sangat diharapkan kepatuhan wajib pajak dalam menjalankan kewajiban perpajakannya secara sukarela sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku.

Pajak selalu mengalami perkembangan dari tahun ke tahun yang harus dikelola dengan baik. Bagi perusahaan, pajak yang dibayar diharapkan dapat sekecil mungkin karena pajak akan mengurangi laba bersih perusahaan. Di lain pihak, pemerintah memerlukan dana untuk membiayai penyelenggaraan pemerintahan atau pun pembangunan nasional yang sebagian besar berasal dari penerimaan sektor pajak. Ada nya perbedaan kepentingan ini menyebabkan perusahaan wajib pajak cenderung untuk

mengurangi jumlah pembayaran pajak, baik secara legal maupun ilegal (Indarti, 2015).

Di Indonesia, usaha untuk menggenjot atau mengoptimalkan penerimaan dari sektor pajak ini dilakukan melalui usaha intensifikasi dan ekstensifikasi penerimaan pajak (S-14/PJ.7/2003). Di sisi lain, undang-undang atau peraturan perpajakan yang ada memiliki celah-celah yang dapat dimanfaatkan oleh wajib pajak untuk meminimalisasi jumlah pajak terutang. Perencanaan perpajakan (*tax planning*) merupakan langkah-langkah yang diambil wajib pajak dalam rangka mengefisienkan pembayaran pajaknya (Suandy, 2011). Cara untuk mengefisienkan jumlah pajak terutang harus dapat dilakukan dengan benar, dalam arti semua usaha tersebut masih berada dalam bingkai peraturan perpajakan. Cara yang hampir serupa yang digunakan wajib pajak untuk meminimalisasi pajak terutang yang harus dibayar dengan tidak melanggar undang-undang perpajakan disebut *tax avoidance* (penghindaran pajak). Aktivitas penghindaran pajak merupakan hal yang umum dilakukan oleh wajib pajak, karena selain menguntungkan baginya tindakan tersebut juga tidak melanggar hukum. Salah satu contoh dari aktivitas ini adalah memperbesar pendanaan yang bersumber dari hutang. Hal ini dilakukan agar perusahaan mengakui bunga hutang yang tinggi. Berdasarkan UU No. 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan, bunga hutang diperbolehkan menjadi pengurang penghasilan kena pajak. Oleh karena itu, wajib pajak menggunakan cara ini untuk meminimalisasi pajak terutangnya namun tetap tidak melanggar peraturan perpajakan.

Penghindaran pajak ini merupakan persoalan yang unik. Karena, di satu sisi penghindaran pajak diperbolehkan, tapi di sisi yang lain penghindaran pajak tersebut tidak diinginkan. Budiman dan Setiyono (2012) menyatakan bahwa praktek penghindaran pajak yang dilakukan oleh wajib pajak badan (perusahaan) sering kali dilakukan melalui kebijakan yang diambil oleh pimpinan perusahaan. Dyreng *et al.*, (2010), juga menyimpulkan bahwa individu (*Top Executive*) dalam suatu perusahaan memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak perusahaan. Penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan baik secara legal maupun ilegal

merupakan masalah yang utama bagi pemerintah, karena pajak perusahaan merupakan kontribusi utama dan terbesar bagi pendapatan pemerintah. Faktor-faktor seperti karakter eksekutif, ukuran perusahaan (*size*), *sales growth*, dan *leverage* memiliki kemungkinan untuk mempengaruhi *tax avoidance*.

Carolina (2014), Dewi (2014), Swingly (2015), dan Budiman (2012) menemukan bahwa karakter eksekutif memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*, namun Indarti (2015) menyimpulkan bahwa karakter eksekutif tidak memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*. Swingly (2015), Budiman (2012), Indarti (2015), dan Suyanto (2012) menemukan bahwa ukuran perusahaan (*size*) memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*, sedangkan Dewi (2014) menemukan bahwa ukuran perusahaan (*size*) tidak memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*.

Budiman (2012) menyimpulkan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*, akan tetapi Swingly (2015) menemukan bahwa *sales growth* tidak memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*. Carolina (2014), Swingly (2015), Budiman (2012), Indarti (2015), dan Suyanto (2012) menemukan bahwa *leverage* memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*, namun Agusti (2014) menemukan bahwa *leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*.

Penelitian-penelitian sebelumnya banyak menunjukkan ketidakkonsistenan hasil antar penelitian. Oleh karena itu, dalam penelitian ini akan diuji lagi faktor-faktor yang mempengaruhi *tax avoidance*, yaitu karakter eksekutif, ukuran perusahaan (*size*), dan *sales growth*, dengan menggunakan *leverage* sebagai variabel mediasi.

LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Agency Theory

Teori Agensi merupakan teori yang muncul karena adanya konflik kepentingan antara *principal* selaku pemegang saham dan *agent* selaku manajer. *Principal* mengontrak *agent* untuk melakukan pengelolaan sumber

daya dalam perusahaan dengan menyediakan fasilitas dan dana untuk kegiatan operasi perusahaan. *Agent* berkewajiban melakukan pengelolaan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan dan mempertanggungjawabkan tugas yang dibebankan kepadanya. *Principal* memiliki kewajiban untuk memberikan imbalan atas tugas yang telah dibebankan kepada *agent* (Widayati, 2011). Wewenang dan tanggung jawab *agent* maupun *principal* diatur dalam kontrak kerja atas persetujuan bersama.

Teori Keagenan dalam manajemen keuangan membahas adanya hubungan *agency* (Jensen & Meckling, 1986), yaitu hubungan mengenai adanya pemisahan antara kepemilikan dan pengelolaan yang dilakukan oleh manajer. Manajemen pihak yang diberikan kewenangan oleh pemilik perusahaan untuk mengelola perusahaan namun dalam kenyataannya jika perusahaan tidak memperoleh hasil yang mengembirakan seharusnya pemilik modal bisa memutuskan untuk mengganti manajemen yang tidak meningkatkan kemakmuran. Myers (1977), hubungan keagenan merupakan hubungan yang rawan konflik, yaitu konflik kepentingan (*agency conflict*). Konflik terjadi karena pemilik modal selalu berusaha menggunakan dana sebaik-baiknya dengan resiko sekecil mungkin, sedangkan manajer (*agent*) cenderung mengambil keputusan pengelolaan dana untuk memaksimalkan keuntungan yang sering bertentangan dan cenderung mengutamakan kepentingannya sendiri.

Pecking Order Theory

Pecking Order Theory Myers & Majluf (1984) menjelaskan bahwa suatu perusahaan menentukan hierarki sumber dana yang paling disukainya. Teori ini didasarkan pada adanya informasi asimetrik, yaitu suatu situasi dimana pihak manajemen mempunyai informasi yang lebih banyak tentang perusahaan daripada para pemilik modal. Informasi asimetrik ini akan mempengaruhi pilihan antara penggunaan dana internal atau dana eksternal dan antara pilihan penambahan hutang baru atau dengan melakukan penerbitan ekuitas baru. Asumsi *Pecking*

Order Theory oleh Brealey & Myers (1996) dalam Hardiningsih dan Oktaviani (2012) adalah (1) perusahaan lebih menyukai pendanaan internal, (2) perusahaan berusaha menyesuaikan rasio pembagian dividen dengan kesempatan investasi, dan berupaya untuk tidak melakukan perubahan pembayaran dividen yang terlalu besar, (3) pembayaran dividen yang cenderung konstan dan fluktuasi laba yang diperoleh mengakibatkan dana internal kadang berlebih ataupun kurang untuk berinvestasi, (4) apabila pendanaan eksternal diperlukan perusahaan akan memilih menerbitkan sekuritas yang paling aman terlebih dahulu dimulai penerbitan obligasi, obligasi tersebut yang nantinya dapat dikonversikan menjadi modal sendiri, akhirnya baru menerbitkan saham baru.

Dana eksternal lebih disukai dalam bentuk hutang (obligasi) karena dua alasan. Yang pertama adalah pertimbangan biaya emisi. Biaya emisi obligasi lebih murah jika dibandingkan dengan biaya emisi saham baru (Husnan, 1996), hal ini disebabkan karena penerbitan saham baru akan menurunkan harga saham lama. Kedua, manajer khawatir kalau penerbitan saham baru akan ditafsirkan sebagai kabar buruk oleh pemodal dan membuat harga saham akan turun.

PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Karakter Eksekutif terhadap *Leverage*

Jenis karakter eksekutif yang duduk memimpin dalam suatu perusahaan dapat digolongkan menjadi dua jenis yaitu yang bersifat *risk taker* atau *risk averse* yang dapat dilihat dari besar kecilnya resiko perusahaan (*corporate risk*) yang ada. Dengan adanya resiko yang dihadapi perusahaan, membuat eksekutif yang bersifat *risk taker* akan semakin berperan di dalam perusahaan. Bersumber pada *Agency Theory*, *Agency Conflicts* timbul ketika manajer memiliki arus kas berlebih dalam kendalinya sehingga dapat membuat manajer melakukan keputusan investasi yang kurang optimal. Untuk menghindari terjadinya *Agency Conflict* ini, Jensen (1986) menyarankan untuk men

dorong manajer melakukan pembayaran di masa depan yang pada akhirnya dapat menghilangkan kelebihan kas yang berada dalam kendali manajer. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan *leverage* perusahaan. Dalam hal ini eksekutif yang *risk taker* akan lebih berani dalam mengambil keputusan untuk melakukan pembiayaan dari hutang, mereka memiliki informasi yang lengkap tentang biaya dan manfaat dari hutang tersebut (Indarti, 2015).

Eksekutif ini berusaha untuk memaksimalkan nilai perusahaan salah satunya dengan mengambil kebijakan hutang yang tinggi, meskipun dengan melakukan pembiayaan yang terlalu tinggi yang bersumber dari hutang dapat meningkatkan resiko kebangkrutan perusahaan. Eksekutif yang memiliki karakter *risk taker* tidak ragu-ragu untuk melakukan pembiayaan dari hutang (Lewellen, 2003), hal ini dilakukan supaya perusahaan tumbuh lebih cepat.

Carolina dkk (2014) menemukan bahwa karakter eksekutif memiliki pengaruh terhadap *leverage*. Seorang eksekutif yang memiliki sifat *risk taker* akan lebih berani untuk mengambil kebijakan pembiayaan perusahaan yang berasal dari hutang. Jadi semakin eksekutif bersifat *risk taker*, maka *leverage* perusahaan juga akan semakin besar. Berdasarkan paparan di atas, maka hipotesis dirumuskan sebagai berikut:

H₁: Karakter Eksekutif berpengaruh positif terhadap *Leverage*.

Ukuran Perusahaan terhadap *Leverage*

Menurut Dewi dan Jusia (2013) ukuran perusahaan dapat dilihat dari berbagai segi yaitu berdasarkan *total assets*, total penjualan, kapitalisasi pasar, jumlah tenaga kerja dan sebagainya. Semakin besar nilai item-item tersebut maka semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Perusahaan yang besar biasanya memiliki laba dan arus kas yang besar pula. Laba tersebut biasanya digunakan perusahaan untuk berinvestasi maupun membagikannya kepada para pemegang saham. Menurut *Agency Theory*, bahwasanya perusahaan yang mempunyai laba yang besar dapat memanfaatkan hutang untuk mengurangi penyalahgunaan pe-

makaian dana oleh manajer atau pimpinan perusahaan yang tidak memperhatikan kepentingan pemegang saham.

Padron *et al.* (2005) menemukan bahwa ukuran perusahaan berhubungan positif terhadap *leverage*. Perusahaan-perusahaan besar cenderung lebih mudah untuk memperoleh pinjaman dari pihak ketiga, karena kemampuannya untuk mengakses pihak lain atau jaminan yang dimiliki berupa *asset* bernilai lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan kecil. Crutchley & Hansen (1989) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penggunaan hutang sebagai sumber pendanaannya. Dengan kata lain, semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar pula kebutuhan pendanaannya, yang mengakibatkan perusahaan tersebut berhutang untuk membiayai kebutuhannya.

Fauzi (2013) menemukan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap *leverage*. Jadi semakin besar ukuran suatu perusahaan yang dilihat berdasarkan total asetnya maka keperluan perusahaan tersebut untuk berhutang juga akan semakin besar. Berdasarkan paparan di atas, maka hipotesis dirumuskan sebagai berikut:

H₂ : Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap *Leverage*.

Sales Growth terhadap *Leverage*

Budiman dan Setiyono (2012) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) adalah cara untuk menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun. Bersumber pada Teori Keagenan, kewajiban *agent* terhadap *principal* adalah dengan meningkatkan nilai perusahaan. Dengan pertumbuhan penjualan yang semakin menanjak memungkinkan perusahaan untuk lebih dapat meningkatkan kapasitas operasinya sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan. Sebaliknya bila pertumbuhannya menurun, maka perusahaan akan menemui kendala dalam rangka meningkatkan kapasitas operasinya yang membuat pimpinan perusahaan sulit untuk memaksimalkan nilai perusahaan.

Penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi sebuah perusahaan, karena penjualan yang dilakukan harus didukung dengan harta atau aset dan apabila penjualan ditingkatkan maka aset pun juga harus ditambah (Weston & Brigham, 1991). Sementara itu perusahaan yang penjualannya tumbuh secara cepat akan perlu untuk menambah aset tetapnya, sehingga pertumbuhan penjualan yang tinggi akan menyebabkan perusahaan mencari dana yang lebih besar (Pandey, 2001), salah satunya dengan cara mencari pinjaman atau hutang dari kreditur.

Arasteh (2013) menemukan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh positif terhadap *leverage*. Jadi apabila terjadi peningkatan penjualan yang dialami perusahaan dari waktu ke waktu mengakibatkan perusahaan tersebut menambah proporsi hutangnya untuk meningkatkan kapasitas operasinya. Berdasarkan paparan di atas, maka hipotesis dirumuskan sebagai berikut:

H₃: *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap *Leverage*.

Karakter Eksekutif terhadap *Tax Avoidance*

Low (2006) menyebutkan bahwa dalam menjalankan tugasnya sebagai pimpinan perusahaan, eksekutif memiliki karakter yang diklasifikasikan menjadi dua yakni yang bersifat *risk taker* atau *risk averse*. Dalam *Agency Theory*, pimpinan perusahaan (*agent*) cenderung mengambil keputusan pengelolaan dana untuk memaksimalkan keuntungan meskipun ada risiko didalamnya. Dalam hal ini apabila *agent* diberikan otoritas lebih untuk mengelola dana perusahaan, maka pimpinan perusahaan akan berusaha untuk mengelola dana demi memaksimalkan keuntungan. Untuk mencapai hal tersebut, salah satu usaha yang mungkin dilakukan adalah dengan melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*).

Eksekutif yang memiliki karakter *risk taker* adalah eksekutif yang lebih berani dalam mengambil risiko atau keputusan bisnis. Jenis eksekutif ini akan cenderung lebih berani untuk melakukan penghindaran pajak. Dalam penelitian ini *CETR* (*Cash Effective Tax Rate*) di

gunakan sebagai proksi untuk menentukan tindakan penghindaran pajak. Semakin kecil nilai *CETR* yang dimiliki oleh suatu perusahaan, maka mengindikasikan semakin tinggi tingkat penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan.

Penelitian Carolina dkk (2014) menemukan bahwa karakter eksekutif memiliki pengaruh negatif terhadap *CETR*. Jadi semakin berani pimpinan perusahaan untuk mengambil risiko atau bersifat *risk taker*, maka semakin besar pula penghindaran pajak yang akan dilakukan. Sebaliknya, pimpinan yang cenderung menghindari risiko, maka kecil kemungkinan untuk melakukan penghindaran pajak. Berdasarkan paparan di atas, maka hipotesis dirumuskan sebagai berikut:

H₄ : Karakter Eksekutif berpengaruh negatif terhadap *CETR*.

Ukuran Perusahaan terhadap *Tax Avoidance*

Ferry & Jones (1979) mendefinisikan ukuran perusahaan sebagai gambaran besar kecilnya suatu perusahaan yang dilihat berdasarkan total asetnya. Dalam *Agency Theory* terdapat konflik kepentingan antara *principal* dan *agent*. Dalam hal ini, yang menjadi *principal* adalah Pemerintah (Ditjen Pajak) dan yang *agent* adalah perusahaan. Pemerintah (Ditjen Pajak) adalah pemegang otoritas tertinggi dalam mengatur ataupun menentukan kebijakan perpajakan serta mengawasi jalannya perpajakan yang ada di Indonesia. Oleh karena itu, tugas perusahaan selaku *agent* adalah mematuhi segala peraturan perpajakan yang telah ditetapkan oleh Ditjen Pajak termasuk taat dalam membayar pajak.

Pada dasarnya perusahaan terbagi dalam dua kategori yaitu perusahaan besar (*large firm*) dan perusahaan kecil (*small firm*). Perusahaan besar akan mendapat perhatian yang lebih besar juga dari pemerintah terkait dengan laba yang diperoleh. Pada penelitian ini *CETR* (*Cash Effective Tax Rate*) digunakan sebagai proksi untuk menentukan tindakan penghindaran pajak. Semakin besar nilai *CETR* yang dimiliki oleh suatu perusahaan maka meng

indikasikan semakin rendah tingkat penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan.

Swingly dan Sukartha (2015) menemukan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap *CETR* yang menjadi proksi *tax avoidance*. Perusahaan besar tentu memiliki sumber daya yang besar pula yang bisa digunakan untuk mengelola pajak, akan tetapi tidak selalu sumber daya yang dimiliki dapat digunakan untuk mengelola pajak dengan baik karena semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin menjadi sorotan atau pun pusat perhatian dari pemerintah dan akan menimbulkan kecenderungan bagi para manajer perusahaan untuk mematuhi pajak. Berdasarkan paparan di atas, maka hipotesis dirumuskan sebagai berikut:

H₅: Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap *CETR*.

Sales Growth terhadap Tax Avoidance

Menurut Kesuma (2009) pertumbuhan penjualan (*sales growth*) adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Dengan meningkatnya laba perusahaan yang diperoleh dari hasil pertumbuhan penjualan mengindikasikan pimpinan perusahaan tersebut telah berusaha memaksimalkan nilai perusahaan dimana itu merupakan tugas seorang *agent* terhadap *principal* dalam *Agency Theory*. Seiring dengan meningkatnya pertumbuhan penjualan maka aset pun juga harus ditambah (Weston & Brigham, 1991). Dalam upaya untuk menambah asetnya, perusahaan rela untuk melakukan penghindaran pajak karena disisi lain laba yang meningkat akibat pertumbuhan penjualan menyebabkan beban pajak yang ditanggung perusahaan juga ikut bertambah. Dalam penelitian ini *CETR* (*Cash Effective Tax Rate*) digunakan sebagai proksi untuk menentukan tindakan penghindaran pajak.

Budiman dan Setiyono (2012) menemukan bahwa sales growth memiliki pengaruh negatif terhadap *CETR* yang merupakan proksi dari *tax avoidance*. Pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat memungkinkan perusahaan untuk lebih dapat meningkatkan

kapasitas operasi perusahaannya. Sebaliknya bila pertumbuhan penjualannya menurun maka perusahaan akan menemui kendala dalam rangka meningkatkan kapasitas operasinya. Untuk meningkatkan kapasitas operasinya maka perusahaan tersebut memerlukan dana yang cukup besar untuk melakukannya dan seiring dengan usaha untuk menambah kapasitas operasi, perusahaan kemungkinan akan melakukan penghindaran pajak. Berdasarkan paparan di atas, maka hipotesis dirumuskan sebagai berikut:

H₆: *Sales Growth* berpengaruh negatif terhadap *CETR*.

Leverage terhadap Tax Avoidance

Leverage adalah salah satu rasio keuangan yang menggambarkan sumber dana operasi yang digunakan oleh perusahaan. Weston dalam Kasmir (2011) menyatakan bahwa *leverage* dapat diukur melalui rasio hutang. Rasio hutang akan menunjukkan proporsi pendanaan perusahaan yang dibiayai dengan hutang. Rasio ini dihitung dengan membandingkan total hutang dengan total aktiva. Bersumber pada *Pecking Order Theory* Brealey & Myers (1996) dalam Hardiningsih (2012), perusahaan menyukai pendanaan yang bersumber dari internal atau pendanaan dari hasil operasi perusahaan berupa laba ditahan. Dana eksternal dibutuhkan apabila pihak manajemen merasa penggunaan dana internal tidak mencukupi untuk membiayai kebutuhan perusahaan. Dana eksternal lebih disukai perusahaan dalam bentuk hutang. Akan tetapi, hutang yang diambil oleh perusahaan akan menimbulkan bunga hutang yang harus dibayar. Semakin tinggi bunga hutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan membuat penghasilan kena pajaknya juga ikut menurun dan secara otomatis akan memperkecil beban pajak terutang perusahaan. Jadi secara tidak langsung perusahaan tersebut telah melakukan penghindaran pajak. Berbeda dengan perusahaan yang memprioritaskan pendanaan internal sebagai sumber dananya sehingga hutang hanya dijadikan sebagai alternatif atau pilihan kedua saja. Pada penelitian ini *CETR*

(*Cash Effective Tax Rate*) digunakan sebagai proksi untuk menentukan tindakan penghindaran pajak.

Suyanto (2012) menemukan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *CETR* yang menjadi proksi *tax avoidance*. Perusahaan yang tidak menggunakan hutang sebagai sumber dana utamanya akan memiliki nilai *CETR* yang besar. Oleh karena itu, semakin perusahaan menggunakan hutang sebagai sumber dana keduanya, maka nilai *CETR*-nya akan semakin besar dan dapat dikatakan bahwa perusahaan tersebut kecil kemungkinan untuk melakukan penghindaran pajak. Berdasarkan paparan di atas, maka hipotesis dirumuskan sebagai berikut:

H₇ : *Leverage* berpengaruh positif terhadap *CETR*.

METODE PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2012 sampai dengan 2014. Data sampel yang diperoleh dalam penelitian ini sebanyak 135 dengan menggunakan metode *purposive sampling*, dengan kriteria perusahaan yang terdaftar di BEI selama periode, laporan keuangan per 31 Desember, bermata uang rupiah, mengalami laba, nilai *CETR* > 1, memberi informasi tentang kas untuk membayar pajak.

HASIL PENELITIAN

Karakter Eksekutif terhadap *Leverage*

RISK yang menjadi *proksi* karakter eksekutif mempunyai nilai koefisien regresi -6,286 dengan *probabilitas* sebesar 0,000. Nilai signifikansi lebih kecil dari tingkat signifikansi yang diharapkan ($0,000 < 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa variabel karakter eksekutif memiliki pengaruh negatif terhadap *leverage* sehingga **H₁ ditolak**.

Ukuran Perusahaan terhadap *Leverage*

SIZE yang menjadi *proksi* ukuran perusahaan mempunyai nilai koefisien regresi

0,131 dengan *probabilitas* sebesar 0,004. Nilai signifikansi lebih kecil dari tingkat signifikansi yang diharapkan ($0,004 < 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa variabel ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap *leverage* sehingga **H₂ diterima**.

Sales Growth terhadap *Leverage*

SALES yang menjadi *proksi sales growth* mempunyai nilai koefisien regresi 0,073 dengan *probabilitas* sebesar 0,044. Nilai signifikansi lebih kecil dari tingkat signifikansi yang diharapkan ($0,044 < 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa variabel *sales growth* memiliki pengaruh positif terhadap *leverage* sehingga **H₃ diterima**.

Karakter Eksekutif terhadap *Tax Avoidance*

RISK yang menjadi *proksi* karakter eksekutif mempunyai nilai koefisien regresi -4,838 dengan *probabilitas* sebesar 0,031. Hal ini menunjukkan bahwa variabel karakter eksekutif memiliki pengaruh negatif terhadap *CETR* yang menjadi *proksi tax avoidance* sehingga **H₄ diterima**.

Ukuran Perusahaan terhadap *Tax Avoidance*

Yang menjadi *proksi* ukuran perusahaan mempunyai nilai koefisien regresi 0,140 dengan *probabilitas* sebesar 0,042. Hal ini menunjukkan bahwa variabel ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap *CETR* sehingga **H₅ diterima**.

Sales Growth terhadap *Tax Avoidance*

SALES yang menjadi *proksi sales growth* mempunyai nilai koefisien regresi -0,154 dengan *probabilitas* sebesar 0,005. Hal ini menunjukkan bahwa variabel *sales growth* memiliki pengaruh negatif terhadap *CETR* sehingga **H₆ diterima**.

Leverage terhadap *Tax Avoidance*

DAR yang menjadi *proksi leverage* mempunyai nilai koefisien regresi 0,267 dengan *probabilitas* sebesar 0,047. Hal ini

menunjukkan bahwa variabel *leverage* memiliki pengaruh positif terhadap *CETR* sehingga **H₇ diterima**.

PEMBAHASAN

Pengaruh Karakter Eksekutif terhadap *Leverage*

Hasil uji statistik *t* untuk variabel Karakter Eksekutif (*RISK*) diperoleh nilai *koefisien regresi* negatif sebesar -6,286 dan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari toleransi kesalahan $\alpha = 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa karakter eksekutif memiliki hubungan negatif signifikan terhadap *leverage*. Jika mengikuti arah negatif tersebut berarti semakin eksekutif bersifat *risk averse*, salah satunya digambarkan dengan yang sudah lama memegang jabatan (Maccrimon, 1990), seharusnya *leverage* perusahaan akan semakin meningkat. Eksekutif yang memiliki masa jabatan yang lama tentu lebih mengetahui tentang kondisi perusahaan yang dipimpinnya dan juga lebih mengerti tindakan-tindakan apa saja yang harus dilakukannya guna mengoptimalkan perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Kiong Ting (2014) yang menemukan bahwa *CEO tenure* (masa jabatan eksekutif) memiliki pengaruh positif terhadap *leverage*. Seiring dengan lamanya jabatan yang dipegang oleh eksekutif, eksekutif tersebut menjadi lebih percaya diri dan berani dalam mengambil keputusan keuangannya khususnya *leverage*. Jadi eksekutif yang berani dan tidak takut akan resiko yang dapat membuat *leverage* perusahaan meningkat. Hal ini juga didukung oleh *Agency Theory*, dimana seorang manajer didorong untuk berhutang guna menghindari terjadinya *Agency Conflict*.

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Leverage*

Hasil uji statistik *t* untuk variabel Ukuran Perusahaan (*SIZE*) diperoleh nilai *koefisien regresi* positif sebesar 0,131 dan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,004 lebih kecil dari toleransi kesalahan $\alpha = 0,05$, maka dapat di

simpulkan bahwa ukuran perusahaan memiliki hubungan positif signifikan terhadap *leverage*. Bersumber pada *Agency Theory*, perusahaan-perusahaan besar yang mempunyai laba yang cukup besar dapat memanfaatkan hutang untuk mengurangi penyalahgunaan pemakaian dana oleh pimpinan perusahaan. Yang berarti, jika semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin besar pula *leverage* yang dimiliki oleh perusahaan tersebut.

Hal ini terjadi karena perusahaan yang besar tentunya akan memiliki kebutuhan pendanaan yang cukup besar pula yang mengakibatkan perusahaan tersebut melakukan hutang untuk mendanainya. Perusahaan-perusahaan besar cenderung lebih mudah untuk memperoleh pinjaman dari pihak ketiga, karena kemampuannya untuk mengakses pihak lain atau jaminan yang dimiliki berupa *asset* bernilai lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan kecil. Hasil penelitian ini sejalan dengan Fauzi (2013) yang menemukan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap *leverage*. Jadi semakin besar ukuran suatu perusahaan yang dilihat berdasarkan total asetnya, maka keperluan perusahaan tersebut untuk berhutang juga akan semakin besar.

Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Leverage*

Hasil uji statistik *t* untuk variabel *Sales Growth* (*SALES*) diperoleh nilai *koefisien regresi* positif sebesar 0,073 dan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,044 lebih kecil dari toleransi kesalahan $\alpha = 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa *sales growth* memiliki hubungan positif signifikan terhadap *leverage*. Yang berarti, jika semakin besar *sales growth* suatu perusahaan maka *leverage* perusahaan juga akan semakin besar. Menurut Teori Keagenan, kewajiban *agent* terhadap *principal* adalah dengan meningkatkan nilai perusahaan. Dengan pertumbuhan penjualan yang semakin menanjak memungkinkan perusahaan untuk lebih dapat meningkatkan kapasitas operasinya sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Perusahaan yang akan meningkatkan kapasitas operasinya maka perlu untuk menambah aset tetapnya, sehingga menyebabkan perusahaan mencari dana yang lebih besar salah

satunya dengan cara mencari pinjaman atau hutang dari kreditur. Hasil penelitian ini sejalan dengan Arasteh (2013) yang menemukan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh positif terhadap *leverage*. Jadi apabila terjadi peningkatan penjualan yang dialami perusahaan dari waktu ke waktu mengakibatkan perusahaan tersebut menambah proporsi hutang nya guna meningkatkan kapasitas operasinya.

Pengaruh Karakter Eksekutif terhadap Tax Avoidance

Hasil uji statistik t untuk variabel Karakter Eksekutif (*RISK*) diperoleh nilai *koefisien regresi* negatif sebesar -4,838 dan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,031 lebih kecil dari toleransi kesalahan $\alpha = 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa karakter eksekutif memiliki hubungan negatif signifikan terhadap *CETR* yang menjadi proksi *tax avoidance*. Yang berarti, jika eksekutif bersifat *risk taker* maka *CETR* akan semakin kecil, semakin kecil nilai *CETR* mengindikasikan tingginya tingkat penghindaran pajak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semakin eksekutif bersifat *risk taker* maka eksekutif tersebut akan semakin berani dalam melakukan praktek *tax avoidance*.

Bersumber pada *Agency Theory*, *Agency Conflicts* timbul karena pimpinan perusahaan (*agent*) cenderung mengambil keputusan penge lolaan dana untuk memaksimalkan keuntungan dengan melibatkan resiko didalamnya. Oleh sebab itu, pimpinan perusahaan yang seperti itu tidak akan ragu dalam melakukan penghindaran pajak guna mencapai keuntungan yang maksimal bagi perusahaannya. Hasil penelitian ini sejalan dengan Carolina dkk (2014) yang menemukan bahwa karakter eksekutif memiliki pengaruh negatif terhadap *CETR*. Jadi semakin pimpinan perusahaan berani untuk mengambil resiko atau bersifat *risk taker*, maka semakin besar pula penghindaran pajak yang akan dilakukan. Sebaliknya pimpinan yang cenderung untuk menghindari resiko, maka semakin rendah untuk melakukan penghindaran pajak.

Pengaruh Ukuran Perusahaan (Size) terhadap Tax Avoidance

Hasil uji statistik t untuk variabel Ukuran Perusahaan (*SIZE*) diperoleh nilai *koefisien regresi* positif sebesar 0,140 dan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,042 lebih kecil dari toleransi kesalahan $\alpha = 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan memiliki hubungan positif signifikan terhadap *CETR* yang menjadi proksi *tax avoidance*. Yang berarti, jika semakin besar ukuran suatu perusahaan maka *CETR* akan semakin besar, semakin besar nilai *CETR* mengindikasikan rendahnya tingkat penghindaran pajak. Dalam Teori Keagenan, konflik kepentingan antara *principal* dan *agent*. Dalam hal ini, yang menjadi *principal* adalah Pemerintah (Ditjen Pajak) dan sang *agent* adalah perusahaan. Jadi tugas perusahaan selaku *agent* adalah mematuhi segala peraturan perpajakan yang telah ditetapkan oleh Ditjen Pajak termasuk taat dalam membayar pajak.

Perusahaan besar tentu akan mendapat perhatian yang lebih besar juga dari pemerintah terkait dengan laba yang diperoleh, sehingga para perusahaan besar sering menarik perhatian *fiskus* untuk dikenai pajak yang sesuai dengan aturan perpajakan yang berlaku. Hal itu membuat perusahaan-perusahaan besar sulit untuk melakukan penghindaran pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan Swingly (2015) yang menemukan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap *CETR* yang menjadi proksi *tax avoidance*. Karena semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin menjadi sorotan ataupun pusat perhatian dari pemerintah dan akan menimbulkan kecenderungan bagi perusahaan untuk mematuhi pajak.

Pengaruh Sales Growth terhadap Tax Avoidance

Hasil uji statistik t untuk variabel *Sales Growth* (*SALES*) diperoleh nilai *koefisien regresi* negatif sebesar -0,154 dan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,005 lebih kecil dari toleransi kesalahan $\alpha = 0,05$, maka dapat

disimpulkan bahwa *sales growth* memiliki hubungan negatif signifikan terhadap *CETR* yang menjadi *proksi tax avoidance*. Yang berarti, jika semakin besar *sales growth* suatu perusahaan maka *CETR* akan semakin kecil, semakin kecil nilai *CETR* mengindikasikan tingginya tingkat penghindaran pajak.

Dengan meningkatnya laba perusahaan yang diperoleh dari hasil pertumbuhan penjualan mengindikasikan pimpinan perusahaan tersebut telah berusaha memaksimalkan nilai perusahaan dimana itu merupakan tugas seorang *agent* terhadap *principal* dalam Teori Keagenan. Seiring dengan meningkatnya pertumbuhan penjualan maka aset pun juga harus ditambah. Dalam upaya untuk menambah asetnya, perusahaan rela untuk melakukan penghindaran pajak karena disisi lain laba yang meningkat akibat pertumbuhan penjualan menyebabkan beban pajak yang ditanggung perusahaan juga ikut bertambah.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Budi man dan Setiyono (2012) yang menemukan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh negatif terhadap *CETR*. Pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat memungkinkan perusahaan untuk lebih dapat meningkatkan kapasitas operasi perusahaannya. Untuk meningkatkan kapasitas operasinya maka perusahaan tersebut memerlukan dana yang cukup besar untuk melakukannya dan seiring dengan usaha untuk menambah kapasitas operasi, perusahaan kemungkinan akan melakukan penghindaran pajak.

Pengaruh *Leverage* terhadap *Tax Avoidance*

Hasil uji statistik *t* untuk variabel *Leverage* (*DAR*) diperoleh nilai koefisien regresi positif sebesar 0,267 dan memiliki nilai signifikansi sebesar 0,047 lebih kecil dari toleransi kesalahan $\alpha = 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa *leverage* memiliki hubungan positif signifikan terhadap *CETR* yang menjadi *proksi tax avoidance*. Bersumber pada *Pecking Order Theory*, perusahaan lebih tertarik menggunakan pendanaan yang bersumber dari internal. Apabila dana eksternal dibutuhkan, perusahaan lebih menyukainya dalam bentuk hutang, akan tetapi hutang yang diambil oleh perusahaan akan menimbulkan bunga hutang yang nantinya

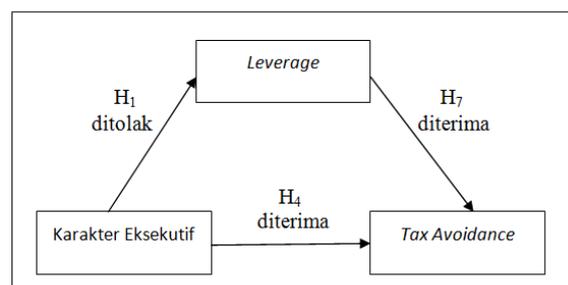
akan memperkecil beban pajak terutang perusahaan. Berbeda dengan perusahaan yang mengutamakan pendanaan internal sebagai sumber dananya sehingga hutang hanya dijadikan sebagai alternatif atau pilihan kedua saja, jadi kecil kemungkinan perusahaan tersebut menggunakan hutang sebagai alat untuk melakukan penghindaran pajak. Yang berarti, semakin perusahaan menggunakan hutang sebagai sumber dana alternatifnya, maka nilai *CETR*-nya akan semakin besar. Nilai *CETR* yang semakin besar mengindikasikan rendahnya tingkat penghindaran pajak.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Suyanto (2012) yang menemukan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *CETR*. Perusahaan yang tidak menggunakan hutang sebagai sumber dana utamanya akan memiliki nilai *CETR* yang besar. Perusahaan dimungkinkan untuk menggunakan hutang dalam memenuhi kebutuhan operasional dan investasi perusahaan, namun hutang sendiri akan menimbulkan beban tetap (*fixed rate of return*) bagi perusahaan yang disebut dengan bunga hutang. Beban bunga yang diperoleh dari hutang tersebut akan dijadikan pengurang di dalam penghasilan kena pajak yang mengakibatkan jumlah pajak terutang perusahaan berkurang. Sebaliknya, apabila perusahaan tidak berhutang tentu tidak akan menghasilkan bunga yang nantinya akan dijadikan pengurang. Dapat disimpulkan bahwa perusahaan tersebut kecil kemungkinan melakukan penghindaran pajak.

Uji Path

1. Pengaruh Karakter Eksekutif terhadap *Tax Avoidance* dengan *Leverage* sebagai Variabel Mediasi.

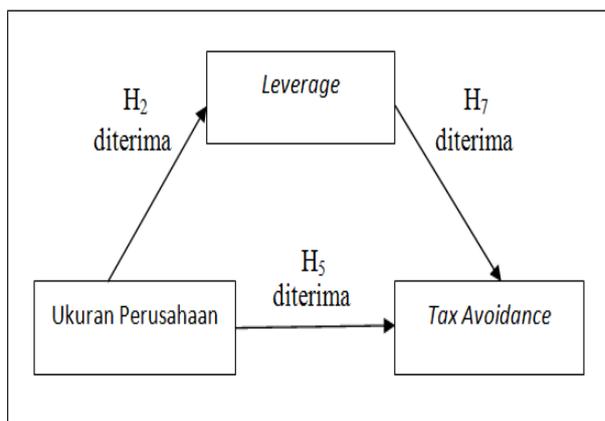
Gambar 1
Model Penelitian Uji Path 1



Bersumber pada gambar 1 diatas terdapat satu hipotesis yang ditolak, maka untuk pengaruh tidak langsung karakter eksekutif terhadap *tax avoidance* tidak terjadi atau variabel *leverage* tidak bisa memediasi hubungan antara karakter eksekutif terhadap *tax avoidance*. Jadi dapat disimpulkan bahwa karakter eksekutif dan *leverage* lebih tepat digunakan sebagai variabel independen untuk mempengaruhi secara langsung variabel dependen (*tax avoidance*).

2. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance dengan Leverage sebagai Variabel Mediasi.

Gambar 2
Model Penelitian Uji Path 2

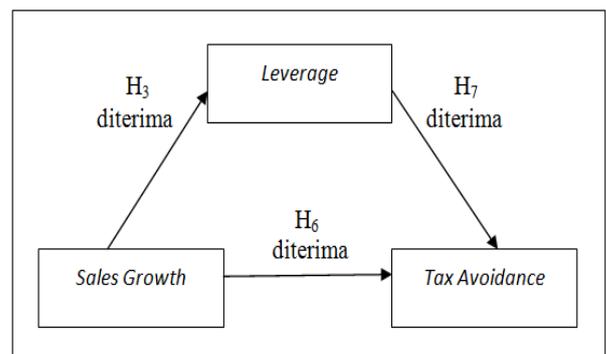


Gambar 2 menunjukkan bahwa ukuran perusahaan dapat berpengaruh langsung ke *tax avoidance* dan dapat juga berpengaruh tidak langsung yaitu dari ukuran perusahaan ke *leverage* (sebagai mediasi) lalu ke *tax avoidance*. Besarnya pengaruh langsung adalah 0,140 sedangkan besarnya pengaruh tidak langsung yaitu $(0,131) \times (0,267) = 0,035$. Jadi total pengaruh ukuran perusahaan ke *tax avoidance* $= 0,140 + (0,131 \times 0,267) = 0,175$. Pengaruh tidak langsung ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance* sebesar 0,035 lebih kecil dari pengaruh langsungnya, berarti dapat disimpulkan bahwa *leverage* sebagai variabel *mediating* mampu memediasi namun

melemahkan hubungan antara ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance*.

3. Pengaruh Sales Growth terhadap Tax Avoidance dengan Leverage sebagai Variabel Mediasi.

Gambar 3
Model Penelitian Uji Path 3



Gambar 3 menunjukkan bahwa *sales growth* dapat berpengaruh langsung ke *tax avoidance* dan dapat juga berpengaruh tidak langsung yaitu dari *sales growth* ke *leverage* (sebagai mediasi) lalu ke *tax avoidance*. Besarnya pengaruh langsung adalah -0,154 sedangkan besarnya pengaruh tidak langsung yaitu $(0,073) \times (0,267) = 0,019$. Jadi total pengaruh *sales growth* ke *tax avoidance* $= -0,154 + (0,073 \times 0,267) = -0,135$. Pengaruh tidak langsung *sales growth* terhadap *tax avoidance* sebesar 0,019 lebih besar dari pengaruh langsungnya, berarti dapat disimpulkan bahwa *leverage* sebagai variabel *mediating* mampu memediasi dan sekaligus memperkuat hubungan antara *sales growth* terhadap *tax avoidance*.

PENUTUP

Simpulan

Dari hasil analisis data dari bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut

1. Uji hipotesis pertama, diperoleh hasil bahwa karakter eksekutif berpengaruh negatif terhadap *leverage*. Eksekutif yang tidak takut akan resiko atau berani meng

ambil keputusan bisnis dapat membuat *leverage* perusahaan menjadi lebih besar.

2. Uji hipotesis kedua, diperoleh hasil bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap *leverage*. Semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka semakin besar *leverage*-nya.
3. Uji hipotesis ketiga, diperoleh hasil bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap *leverage*. Semakin besar *sales growth* suatu perusahaan, maka semakin besar *leverage*-nya.
4. Uji hipotesis keempat, diperoleh hasil bahwa karakter eksekutif berpengaruh negatif terhadap *CETR*. Semakin eksekutif bersifat *risk taker*, maka semakin kecil nilai *CETR*-nya yang mengindikasikan tingginya tingkat penghindaran pajak.
5. Uji hipotesis kelima, diperoleh hasil bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap *CETR*. Semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka semakin besar nilai *CETR*-nya yang mengindikasikan rendahnya tingkat penghindaran pajak.
6. Uji hipotesis keenam, diperoleh hasil bahwa *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *CETR*. Semakin besar *sales growth* suatu perusahaan, maka semakin kecil nilai *CETR*-nya yang mengindikasikan tingginya tingkat penghindaran pajak.
7. Uji hipotesis ketujuh, diperoleh hasil bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *CETR*. Semakin perusahaan menggunakan hutang sebagai sumber dana alternatifnya, maka semakin besar nilai *CETR*-nya yang mengindikasikan rendahnya tingkat penghindaran pajak.
8. Uji *path* pertama, diketahui bahwa variabel *leverage* tidak bisa memediasi hubungan antara karakter eksekutif terhadap *tax avoidance*.
9. Uji *path* kedua, diketahui bahwa variabel *leverage* mampu memediasi namun melemahkan hubungan antara ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance*.
10. Uji *path* ketiga, diketahui bahwa variabel *leverage* mampu memediasi dan sekaligus

memperkuat hubungan antara *sales growth* terhadap *tax avoidance*.

Keterbatasan

Penelitian ini tentunya memiliki beberapa keterbatasan, yaitu:

1. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini terbatas untuk jangka waktu tiga tahun (2012-2014) saja.
2. Penelitian atau data observasi yang digunakan hanya terbatas pada perusahaan manufaktur saja.
3. Penelitian ini terbatas pada empat variabel independen (karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *sales growth*, dan *leverage*) yang digunakan untuk mempengaruhi variabel dependen (*tax avoidance*).
4. Penelitian ini menggunakan kas perusahaan untuk membayar pajak yang dilihat per 31 Desember dalam menghitung nilai *CETR*, sehingga belum bisa menunjukkan nilai *CETR* yang sesungguhnya.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan pada penelitian ini, maka dapat disampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi pemerintah
Dalam menentukan kebijakan atau peraturan perpajakan yang baru, pemerintah selaku Ditjen Pajak perlu memperoleh informasi serta memperhatikan sebaik-baiknya faktor-faktor penting yang mempengaruhi *tax avoidance* seperti karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *sales growth*, dan *leverage* guna mengoptimalkan penerimaan pemerintah dari sektor pajak.
2. Bagi peneliti selanjutnya
Untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah jangka waktu penelitian, menambah kategori perusahaan yang dijadikan sampel penelitian tidak sebatas dari sektor manufaktur saja, menambah variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi

tax avoidance seperti profitabilitas, likuiditas, *asset growth*, *corporate governance*, dan *corporate social responsibility*, ke mudian dalam menghitung nilai *CETR* dapat menggunakan *average cash* atau melihat berapa banyak jumlah kas yang dikeluarkan perusahaan setiap bulannya untuk membayar pajak.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusti, Wirna Yola. (2014). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2009-2012). *Skripsi* Padang: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
- Arasteh, Fatemeh., Nourbakhsh, M. M., & Pourali, M. R. (2013). The study of relationship between capital structure, firm growth and financial strength with Financial leverage of the company listed in Tehran Stock Exchange. *Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business*, Vol. 5, No. 7, 480-491.
- Budiman, Judi dan Setiyono. (2012). Pengaruh Karakter Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*). Semarang: Universitas Islam Sultan Agung.
- Carolina, Verani., Natalia, Maria., dan Debbianita. (2014). "Karakteristik Eksekutif Terhadap Tax Avoidance Dengan Leverage Sebagai Variabel Intervening". *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 18, No. 3, hlm. 409-419.
- Crutchley, Claire E dan Hansen, Robert S. (1989). A Test of the Agency Theory of Managerial Ownership, Corporate Leverage and Corporate Dividend. *Financial Management (Winter)*: hlm. 36-46.
- Dewi dan Jusia, Sofia Prima. (2013). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan pada Perusahaan Real Estate dan Property yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Akuntansi*. Vol XVII. No.03.
- Dewi, Ni Nyoman Kristiana dan Jati, I Ketut. (2014). Pengaruh Karakter Eksekutif, Karakteristik Perusahaan, dan Dimensi Tata Kelola Perusahaan yang Baik pada *Tax Avoidance* di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, Vol. 6, No. 2, hlm. 249-260.
- Dinni, Elly Sartika. (2008). Pengaruh *Leverage* dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta. *Skripsi* Universitas Negeri Padang.
- Dyreg, S.D., Hanlon, M., & Maydew, E.L. (2010). *The Effects of Executives on Corporate Tax Avoidance*. *The Accounting Review*, 85(4): 1163-1189.
- Fauzi, Bayu Imam. (2013). Pengaruh Profitabilitas, Tingkat Pertumbuhan, Ukuran Perusahaan dan Asset Tangibility Terhadap Leverage Perusahaan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode 2009-2011). *Skripsi* Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Ferry, Michael G & Jones, W.H. (1979). Determinants of Financial Structure: A New Methodological Approach. *The Journal Of Finance*, 34, 631-644.
- Ghozali, Imam. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IMB SPSS 19*. Edisi 5. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hardiningsih, Pancawati dan Oktaviani, Rachmawati M. (2012). Determinan Kebijakan Hutang (Dalam Agency Theory dan Pecking Order Theory). *Jurnal Dinamika Keuangan dan Perbankan*, Vol. 1, No. 1, hlm. 11-24.
- Hlaing, K.P. (2012). Organizational Architecture of Multinationals and Tax Aggressiveness. *Summer Paper*, University of Waterloo.

- Indarti, Kentris dan Winoto, Akbar Hadi. (2015). Pengaruh Return On Assets, Leverage, Corporate Governance, dan Karakter Eksekutif Terhadap Tax Avoidance. Semarang: Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang.
- Jensen, M.C., & Meckling, W.H. 1986. Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. *American Economic Review*, Vol. 76, No. 2, pp. 323-329.
- Kasmir. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Grafindo.
- Kusumaningrum, Eka Amelia. (2010). Analisis Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Asset, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Struktur Modal. *Skripsi*. Semarang, FE Universitas Diponegoro.
- Lestari, Henny. S dan Dewi, Fardini. R. (2013). Pengaruh *Growth* dan *Financial Strength* Terhadap *Financial Leverage*. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 15, No. 2, hlm. 187-199.
- Lewellen, K. (2003). *Financing Decisions When Managers Are Risk Averse*. *Journal of Financial Economics*, 82(3): 551-589.
- Lim, Y.D. (2011). *Tax Avoidance, Cost of Debt, and Shareholder Activism: Korean Evidence*. *Journal of Banking & Finance*, 35(2): 456-470.
- Loen, Daniel Alexander dan Meliala, Adrianus. 2009. "Mengintip Kiprah Konsultan Pajak di Indonesia". Jakarta: Murai Kencana.
- Low, A. (2006). Managerial Risk-Taking Behavior and Equity-Based Compensation. *Journal of Financial Economics*, 92(3): 470-490.
- MacCrimmon, K.R. & Wehrung, D.A. (1990). Characteristics of Risk Taking Executives. *Management Science*, 36(4): 422-435.
- Mc Guire, Sean., Wang, Dechun., & Wilson, Ryan. (2011). *Dual Class Ownership and Tax Avoidance, American Taxation Association Midyear Meeting: Jata Conference*.
- Myers, S. C. (1977). Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 5, 147-175.
- Padron, Y.G., Apolinario, R.M.C., Santana, O.M., Martel, V.C.M., and Sales, L.J. (2005), "Determinant Factor of Leverage: an empirical analysis of Spanish corporations". *The Journal of Risk Finance*, Vol.6, pp.60-68.
- Phitaloka, Nina Diah. (2009). Pengaruh Faktor-Faktor Intern Perusahaan Terhadap Kebijakan Hutang: Dengan Pendekatan Pecking Order Theory. *Skripsi Universitas Lampung*.
- Suandy, Erly. (2011). *Perencanaan Pajak*. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Sudarsono, J. (2005). *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Surat Direktur Jenderal Pajak Nomor S - 14/Pj.7/2003. Tentang "Program Optimalisasi Penerimaan Pajak Tahun 2003 Direktur Jenderal Pajak".
- Surbakti, Theresa Adelina Victoria. (2012). Pengaruh Karakteristik Perusahaan dan Reformasi Perpajakan Terhadap Penghindaran Pajak di Perusahaan Industri Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2008-2010. *Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta*.
- Suyanto, K. D dan Supramono. (2012). Pengaruh Likuiditas, *Leverage*, Komisaris Independen, dan Manajemen Laba terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol.16, No.2, hlm.167-177.
- Swastha, Basu dan Handoko, T. Hani. (2000). *Manajemen Pemasaran (Analisa Perilaku Konsumen)*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Swingly, Calvin dan Sukartha, I Made. (2015). Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Sales Growth pada Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, Vol. 10, No. 1, hlm. 47-62.

- Ting, Irene W. K., Azizan, N. A., & Kweh, Q. L. (2014). *Human Governance and Firm's Leverage Decision: Evidence from Malaysian Listed Companies*. *Pertanika J. Soc. Sci. & Hum.* 22 (3): 879 – 890.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan Direktorat Jenderal Pajak.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan.
- Viandgo, Yuvita. (2012). Analisis Pengujian Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Resiko Bisnis, dan Tingkat Pertumbuhan Terhadap *Leverage* Perusahaan. *Jurnal*.
- Wahab, Siti Nur A.A & Ramli, Nur Ainna. (2014). The Determinants of Capital Structure: An Empirical Investigation of Malaysian Listed Government Linked Companies. *International Journal of Economics and Financial Issues*, Vol. 4, No. 4, pp.930-945.
- Widayati, D dan Mulyanto. (2011). Pengaruh Kepemimpinan dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Kepuasan Kerja Sebagai Variabel Moderating (Studi Kasus di Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Karanganyar). *Excellent Journal*, edisi 1., No. 1, pp. 1 – 18.
- Weston, Fred. J., dan Brigham, F. Eugene. (1990). *Manajemen Keuangan*. Edisi Ketujuh, Jilid Dua. Jakarta: Erlangga.
- Xynas, Lidia. (2011). Tax Planning, Avoidance and Evasion in Australia 1970-2010: The Regulatory Responses and Taxpayer Compliance. *Revenue Law Journal*, 20-1.
- Yulfaida dan Zhulaikha. (2012). Pengaruh *Size*, Profitabilitas, *Profile*, *Leverage* dan Ukuran Dewan Komisaris Terhadap Pengungkapan Tanggung Jawab Sosial pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Diponegoro Journal of Accounting*, Vol. 1, No. 2, hlm. 1-12.

LAMPIRAN

Tabel 1. Uji Statistik t Model 1

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	,212	,226		,938	,350
RISK	-6,286	1,376	-,387	-4,570	,000
SIZE	,131	,044	,253	2,965	,004
SALES	,073	,036	,167	2,038	,044

a. Dependent Variable: DAR

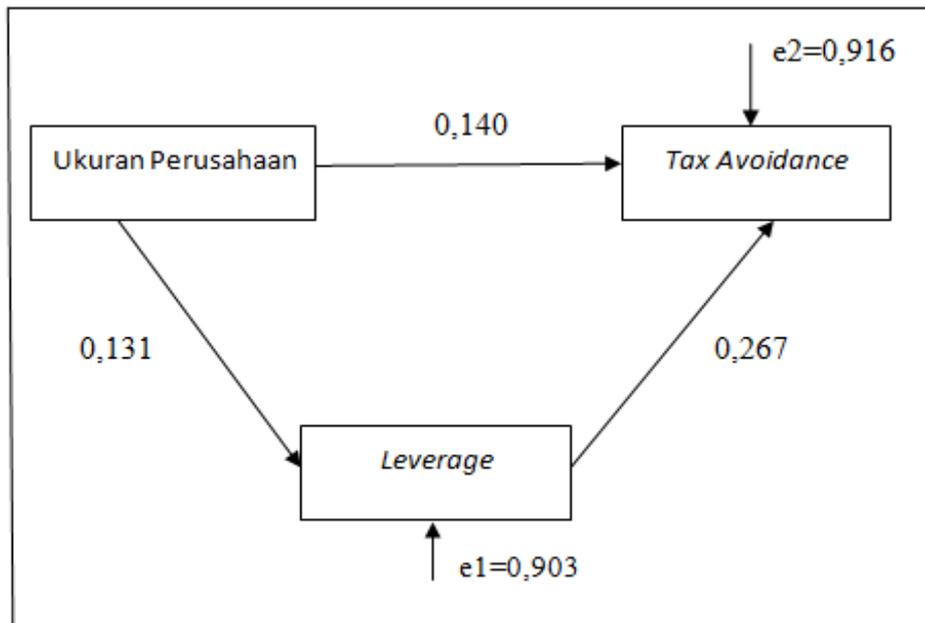
Tabel 2. Uji Statistik t Model 2

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-,224	,337		-,665	,508
RISK	-4,838	2,212	-,204	-2,187	,031
SIZE	,140	,068	,185	2,059	,042
SALES	-,154	,054	-,242	-2,846	,005
DAR	,267	,133	,183	2,006	,047

a. Dependent Variable: CETR

Gambar 4. Diagram Jalur Uji Path 2



Gambar 5. Diagram Jalur Uji Path 3

