# BAB II

# TELAAH PUSTAKA

Pada bab ini akan dijabarkan mengenai teori-teori yang berkaitan dengan teori agensi, manajemen laba, perpajakan dan nilai perusahaan. Pada bab ini juga dijabarkan kerangka pemikiran dari penelitian yang dibentuk dan dipaparkan sehingga terbentuklah suatu hipotesis penelitian yang didukung oleh temuan penelitian terdahulu untuk menjawab masalah penelitian.

## Landasan Teoritis

### Teori Agensi

Berikut adalah beberapa pengertian teori agensi menurut ahli:

Menurut Jensen dan Meckling (1976:308):

*“We define an agency relationship as a contract under which one or more persons (the principal(s)) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent.”*

(Kami mengartikan hubungan agensi sebagai kontrak dimana satu atau lebih pihak (*principal* (s)) menugaskan pihak lain (*agent*) untuk melakukan suatu jasa atas namanya yang melibatkan pendelegasian wewenang pengambilan keputusan kepada *agent*)

Menurut Scott (2015: 358):

*“Agency theory is a branch of game theory that studies the design of contracts to motivate a rational agent to act on behalf of a principal when the agent’s interests would otherwise conflict with those of the principal.”*

(Teori agensi merupakan suatu cabang dari teori permainan / *game theory* yang mempelajari desain dari kontrak-kontrak untuk memotivasi seseorang *agent* yang rasional untuk bertindak atas nama *principal* ketika kepentingan dan tujuannya *agent* tersebut mungkin bertentangan dengan kepentingan dan tujuannya *principal*)

Menurut Eisenhardt (1989:58):

*“Agency theory is concerned with resolving two problems that can occur in agency relationships. The first is the agency problem that arises when (a) the desires or goals of the principal and agent conflict and (b) it is difficult or expensive for the principal to verify what the agent is actually doing. The problem here is that the principal cannot verify that the agent has behaved appropriately. The second is the problem of risk sharing that arises when the principal and agent have different attitudes toward risk. The problem here is that the principal and the agent may prefer different actions because of the different risk preferences.”*

(Teori agensi berkaitan dengan menyelesaikan dua masalah yang dapat timbul dalam hubungan agensi. Yang pertama adalah masalah agensi yang timbul ketika (a) adanya konflik antara kepentingan dan tujuan *principal* dan *agent* dan (b) sulit atau mahal bagi *principal* untuk memeriksa / memverifikasi apa yang sebenarnya dilakukan oleh *agent*. Masalahnya adalah bahwa *principal* tidak bisa memverifikasi / membuktikan bahwa *agent* telah bertingkah / berkelakuan (*behaved*) dengan tepat. Masalah yang kedua adalah masalah mengenai pembagian risiko yang timbul ketika *principal* dan *agent* memiliki sikap yang berbeda terhadap risiko. Masalahnya adalah bahwa *principal* dan *agent* mungkin lebih menyukai tindakan-tindakan yang berbeda karena preferensi risiko masing-masing berbeda)

Menurut Adams (1994:8):

*“agency theory is based on the premiss that agents have more information than principals and that this information asymmetry adversely affects the principals’ ability to monitor effectively whether their interests are being properly served by agents. It also assumes that principals and agents act rationally and that they will use the contracting process to maximize their wealth.”*

(Teori agensi adalah sebuah teori yang didasari atas pemikiran bahwa *agent* memiliki lebih banyak informasi daripada *principal* dan bahwa asimetri informasi ini mempengaruhi secara negatif kemampuan *principal* untuk mengawasi *agent* secara efektif dalam rangka mencari tahu apakah *agent* melakukan tindakan yang selaras dengan kepentingan *principal*. Hal tersebut juga mengasumsikan bahwa *principal* dan *agent* bertindak secara rasional dan mereka akan menggunakan proses kontrak untuk memaksimalkan kesejahteraannya masing-masing)

Dari pengertian-pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa teori agensi adalah teori yang menjelaskan hubungan kontraktual yang terjadi diantara para anggota perusahaan yaitu *principal* atau pemilik dan *agent* atau manajer. Teori tersebut bertujuan untuk merancang suatu kontrak yang memotivasi seorang *agent* untuk bertindak atas nama *principal* karena *principal* telah mendelegasikan tanggung jawab pengambilan keputusan kepada agen. Teori ini mengasumsikan bahwa *agent* dan *principal* keduanya merupakan orang yang rasional yang berarti masing-masing termotivasi hanya untuk memaksimalkan kesejahteraannya sendiri. Selain itu, juga diasumsikan bahwa *principal* dan *agent* memiliki sikap yang berbeda terhadap risiko dimana *principal* bersifat *risk neutral* dan manajer bersifat *risk adverse*.

Kedua faktor tersebut menimbulkan suatu masalah agensi yang terjadi ketika kepentingan dan tujuannya *agent* dan *principal* tersebut saling bertentangan yang dicerminkan saat *agent* melakukan *shirking* atau tindakan yang tidak sesuai dengan kepentingan *principal*. Untuk mengatasi masalah agensi ini, *principal* harus mengawasi tindakannya *agent* untuk memeriksa apa yang sebenarnya dilakukan oleh *agent* dalam rangka membuktikan bahwa *agent* bertingkah semaunya *principal*. Namun masalahnya adalah sulit atau mahal bagi *principal* untuk memeriksa / memverifikasi apa yang sebenarnya dilakukan oleh *agent* sehingga *principal* tidak bisa memverifikasi / membuktikan bahwa *agent* telah bertingkah / berkelakuan (*behaved*) dengan tepat.

Sebagai tambahan, teori ini juga mengasumsikan bahwa *agent* memiliki lebih banyak informasi daripada *principal* sehingga asimetri informasi ini mempengaruhi kemampuan *principal* untuk mengatasi masalah agensi. Masalah agensi tersebut yang berasal dari asimetri informasi disebut *moral hazard* dan *adverse selection* (Scapens, 1991:150-151). *Adverse selection* dan *moral hazard* menimbulkan masalah koordinasi dalam pengambilan keputusan yang terkait dengan informasi apa yang akan dilaporkan, bagaimana cara informasi tersebut disampaikan (*communicated*), dan siapa yang mengambil keputusan mengenai pelaporan keuangan (El Diri, 2018:46).

Scott (2015:358) menyatakan bahwa ada dua hubungan agensi yang penting yaitu: (1) Kontrak kerja antara perusahaan (*firm*) (mewakili para pemilik perusahaan / pemegang saham) dan para manajernya, (2) Kontrak pinjaman uang (*lending contract*) antara manajer-manajernya perusahaan dan para krediturnya (*lenders*).

Scapens (1991:149) menyatakan bahwa suatu keadaan yang disebut *pareto-optimal* terjadi dalam hubungan kontraktual antara *principal* dan *agent*. Hal ini berarti *agent* maupun *principal* tidak bisa meningkatkan *utility*-nya masing-masing tanpa mengorbankan *utility* satu sama lain sehingga kontrak kerja dapat dikatakan efisien apabila kontrak tersebut memenuhi kriteria *pareto-optimality* (Scapens, 1991:151).

#### Masalah Agensi

1. *Moral Hazard*

Untuk mengilustrasi masalah agensi ini, asumsikan bahwa manajer memiliki dua pilihan yaitu untuk bekerja keras atau menghindari tanggung jawab (*shirk*). Apabila manajer bekerja keras, maka kemungkinan bahwa *payoff* yang tinggi akan diterima oleh *principal* lebih besar daripada kemungkinan bahwa *payoff* yang rendah akan diterima oleh *principal* (Scott, 2015:360), hal ini berlaku sebaliknya apabila manajer *shirking*. Asumsikan bahwa manajer akan menerima kompensasi yang sama apabila *principal* menerima *payoff* yang besar maupun yang rendah. Berikutnya, asumsikan bahwa manajer bersifat *effort adverse* yang berarti manajer tidak suka memberikan upaya dimana semakin besar upaya yang diberikannya, semakin besar rasa tidak sukanya manajer (Scott, 2015:362). Hasilnya adalah bahwa manajer akan memiliki kecenderungan untuk tidak bekerja keras (*shirk*) karena manajer tetap akan menerima kompensasi dengan jumlah yang sama dengan apabila manajer bekerja keras (Scott, 2015:362). Kecenderungan manajer untuk melakukan tindakan *shirking* tersebut adalah contoh dari masalah *moral hazard*.

1. *Adverse Selection*

Masalah agensi ini terjadi pada saat *principal* / pemilik tidak memiliki akses ke semua informasi yang ada ketika suatu keputusan diambil oleh manajer sehingga *principal* tersebut tidak bisa menentukan apakah tindakan-tindakan yang dilakukan manajer selaras dengan kepentingannya perusahaan / pemilik (Adams, 1994:8). Senada dengan penjelasan tersebut, Scapens (1991:150-151) menyatakan bahwa *adverse selection* terjadi ketika *principal* tidak memiliki akses ke semua informasi yang tersedia untuk *agent* pada saat suatu keputusan diambil oleh *agent* sehingga *principal* tersebut tidak dapat mengetahui apakah “*the effort expended has been appropriately selected on the basis of the agent's information*” (agen telah mengambil tindakan yang tepat) atau agen telah *shirking*.

#### Mengatasi Masalah Agensi

1. Moral Hazard

Suatu hal yang tidak mungkin adalah *principal* untuk memecat manajer dan menjalankan perusahaan dengan sendirinya karena menjalankan suatu perusahaan merupakan hal yang rumit (*complex*) dimana pemilik mungkin saja tidak memiliki keterampilan yang memadai (Scott, 2015:363). Selain itu, *Principal* juga bisa mempekerjakan manajer lain tetapi semua manajer pastinya bersifat rasional (Scott, 2015:363). Oleh karena kedua alasan tersebut, *Principal* hanya dapat mengatasi masalah *moral hazard* dengan mengubah ketentuan kontrak seperti berikut menurut (Scott, 2015:363-369):

1. Kontrak yang “menyewa” perusahaan kepada manajer

*Principal* membolehkan manajer untuk mengambil seluruh sisa laba setelah *principal* tersebut menerima uang sewa konstan yang tidak didasari atas seberapa besar laba yang dihasilkan. Jadi, *principal* tidak lagi peduli terhadap tindakan yang diambil oleh manajer karena yang penting adalah *principal* tersebut tetap menerima uang sewa.

Walaupun manajer akan termotivasi untuk bekerja keras, kontrak ini memiliki sifat pembagian risiko yang tidak efisien karena pemilik yang *risk neutral* tidak menanggung risiko apapun karena pemilik hanya menerima uang sewa yang nilainya tetap sedangkan manajer yang *risk adverse* terpaksa menanggung semua risiko perusahaan sehingga kontrak ini memiliki biaya agensi yang paling tinggi diantara alternatif lainnya.

1. Kontrak yang memberikan sebagian dari laba kepada manajer

Kontrak ini menggunakan suatu pengukuran kinerja manajer yang dapat diamati (*observable*)pada akhir periode sebagai dasar dari kompensasi manajer. Pengukuran yang biasanya digunakan adalah *net income*. Kontrak ini memiliki aspek *incentive-compatability* karena kontrak ini memberikan insentif bagi agen untuk bekerja keras yang merupakan tindakan yang cocok dengan kepentingannya pemilik. Kontrak ini juga memiliki biaya agensi yang lebih rendah daripada kontrak sewa perusahaan kepada manajer yang dijelaskan sebelumnya karena manajer dan pemilik sama-sama menanggung risiko.

#### Biaya Agensi

Menurut Jensen dan Meckling (1976:308), biaya agensi dijabarkan sebagai berikut:

1. Biaya pengawasan yang dikeluarkan oleh *principal* (*Monitoring Cost*)

*Principal* dapat membatasi penyimpangan yang dilakukan oleh *agent* dari kepentingannya dengan membebankan biaya pengawasan (*monitoring*) yang dirancang untuk membatasi tindakan-tindakan *agent* tersebut yang menyimpang dari keinginan *principal*.

1. Biaya bonding yang dikeluarkan oleh *agent* (*Bonding Cost*)

Dalam keadaan tertentu, *principal* akan membayar *agent* untuk membelanjakan sumber daya (*bonding cost*) dalam rangka menjaminkan bahwa *agent* tidak akan mengambil tindakan tertentu yang dapat merugikan *principal* atau untuk menjamin bahwa pihak *principal* akan dikompensasi apabila *agent* tetap mengambil tindakan yang merugikan tersebut.

1. *The Residual Loss*.

Terdapat adanya perbedaan (*divergence*) antara keputusan-keputusan *agent* (dengan mempertimbangkan aktivitas *bonding* dan *pengawasan* yang optimal yang telah dilakukan oleh principal dan agen) dan keputusan-keputusan yang akan memaksimalkan kesejahteraan *principal*. Nilai yang setara dengan satu dolar dari pengurangan kesejahteraan yang dialami oleh *principal* yang disebabkan oleh penyimpangan / perbedaan (*divergence*) tersebut juga merupakan suatu biaya yang melekat pada hubungan agensi yang disebut sebagai residual loss.

### Teori *Signaling*

Menurut Bergh dan Gibbons (2011:546), salah satu cara bagi pemegang saham potensial untuk mengurangi risiko membeli saham dari perusahaan yang berkinerja buruk adalah dengan mengidentifikasikan karakteristik-karakteristik perusahaan yang dapat dilihat (*observable*) dan dimanipulasi (*alterable*) yang mempengaruhi peluang bersyarat (*conditional probability*) kinerja perusahaan. Karakteristik juga dapat disebut sebagai *signal* (Bergh dan Gibbons, 2011:546). Hal yang dimaksud sebagai probabilitas bersyarat kinerja perusahaan adalah kemungkinan bahwa perusahaan yang sedang dilihat oleh pemegang saham potensial adalah perusahaan yang memiliki kinerja keuangan yang baik atau buruk. Teori yang menjelaskan proses yang berlangsung ketika pemegang saham potensial mengidentifikasi karakteristik-karakteristiknya perusahaan untuk menentukan apakah kinerja perusahaannya baik atau buruk adalah teori *signaling* yang merupakan suatu teori yang muncul pada dasawarsa 1970-an yang dikemukakan dalam jurnalnya Spence (1973).

Pernyataan yang dibuat oleh Bergh dan Gibbons (2011:546) yang menyatakan bahwa karakteristik dapat dimanipulasi dikuatkan oleh dasar teori *signaling* yang terkandung dalam Jervis (1970) dalam Spence (1973:357) yang menyatakan “*the term signals for those observable characteristics attached to the individual that are subject to manipulation by him*” yang berarti *signals* mengacu pada karakteristik-karakteristik kasat mata yang melekat pada suatu individu (perusahaan) yang dapat dimanipulasi olehnya. Penyataan tersebut didukung lebih lanjut oleh Spence (1973:358) yang menyatakan bahwa *“Signals, on the other hand, are alterable and therefore potentially subject to manipulation by the job applicant”* yang berarti *signals* dapat diubah dan dimanipulasi oleh pelamar kerja atau dalam kasus ini adalah perusahaan. Sebagai contoh, profitabilitas merupakan karakteristik perusahaan yang kasat mata yang dapat dimanipulasi oleh manajer perusahaan tersebut dengan menggunakan *discretionary accruals* untuk meningkatkan laba agar rasio *return on assets* yang mencerminkan profitabilitasnya meningkat. Ada suatu istilah lain yang terkait dengan teori *signaling* yang disebut *indices* yang diartikan oleh Jervis (1970) dalam Spence (1973:357) sebagai *“observable, unalterable attributes”* yang berarti atribut atau karakteristik kasat mata yang tidak dapat diubah oleh individu (perusahaan). Sebagai contoh, perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tidak dapat mengubah tanggal *initial public offering*-nya. Namun ada atribut lain seperti umur perusahaan yang dapat berubah seiring berjalannya waktu tetapi tidak atas diskresinya perusahaan. Atribut umur perusahaan tersebut tetap diklasifikasikan sebagai *indices* dalam Spence (1973:357).

Walaupun teori *signaling* yang dikemukakan oleh Spence (1973) mengacu pada pasar tenaga kerja, teori tersebut dapat diadaptasikan terhadap proses komunikasi yang terjadi diantara pemegang saham dan perusahaan. Berikut adalah teori Spence (1973:358) yang diadaptasikan untuk menjelaskan waktu sebelum seorang pemegang saham potensial membeli saham suatu perusahaan:

*“For simplicity I shall speak as if the employer* (pemegang saham potensial) *were risk-neutral. For each set of signals* (rasio-rasio analisis fundamental) *and indices* (umur perusahaan) *that the employer* (pemegang saham potensial) *confronts, he* (pemegang saham potensial) *will have an expected marginal product* (contohnya *return* saham) *for an individual* (perusahaan) *who has these observable attributes* (*signals* dan *indices*)*. This is taken to be the offered wage* (keputusan untuk membeli atau mengabaikan saham) *to applicants* (perusahaan) *with those characteristics* (*signals* dan *indices*)*. Potential employees* (perusahaan) *therefore confront an offered wage* (harga saham) *schedule whose arguments are signals and indices.”*

Asumsikan bahwa pemegang saham potensial bersifat *risk-neutral*. Dari semua *signal* berupa rasio-rasio analisis fundamental dan *indices* berupa informasi umur perusahaan yang dihadapi oleh pemegang saham potensial, ia akan memiliki ekspektasi mengenai pengembalian (*return*) yang akan dihasilkan oleh perusahaan. Setelah memproses berbagai *signals* dan *indices* yang dikomunikasikan oleh perusahaan untuk menilai pengembalian yang diharapkan, maka pemegang saham potensial tersebut pada akhirnya memutuskan apakah saham perusahaan tersebut layak dibeli atau tidak. Oleh karena itu, perusahaan yang menerbitkan saham menghadapi para pemegang saham potensial yang dapat memutuskan untuk membeli sahamnya berdasarkan *signals* dan *indices* yang dikomunikasikan olehnya.

Jadi berdasarkan teori yang telah dipaparkan sebelumnya, mekanisme teori *signaling* mulai bekerja ketika suatu kejadian terjadi di dalam suatu perusahaan. Kejadian tersebut dapat berupa kejadian rutin seperti penjualan maupun non-rutin seperti akuisisi. Segala kejadian yang telah terjadi akan dirangkum dalam semua laporan keuangan (laporan posisi keuangan, laporan rugi laba, laporan perubahan modal dan laporan arus kas) dan catatan atas laporan keuangan yang terkandung dalam laporan tahunannya perusahaan. Laporan tahunan ini akan dikomunikasikan kepada para pemegang saham melalui berbagai macam media seperti pengumuman dalam koran atau file yang di­-*upload* di website perusahaannya atau Bursa Efek Indonesia. Sebagai tambahan, informasi mengenai perusahaan tidak hanya dapat berupa laporan keuangannya, melainkan segala informasi yang memiliki keterkaitan terhadap perusahaan tersebut yang dapat disampaikan melalui media-media lainnya contohnya berita, konferensi pers atau rapat umum pemegang saham. Pemegang saham kemudian menginterpretasikan segala informasi mengenai perusahaan tersebut yang berupa *signals* sebagai *signal* baik (*good news*) atau *signal* buruk (*bad news*) (Prasasta, 2016:39). Informasi mengenai perusahaan juga mengandung *indices* namun hal tersebut tidak terlalu diperhatikan oleh para pemegang saham. Pemegang saham yang menginterpretasikan *signal* yang dikomunikasikan oleh perusahaan sebagai *signal* baik cenderung akan memilih untuk membeli saham perusahannya lagi sedangkan pemegang saham yang menginterpretasikan *signal* tersebut sebagai *signal* buruk cenderung akan memilih untuk menjual saham yang dimilikinya. Tindakan pembelian dan penjualan saham perusahaan yang dilakukan oleh para pemegang sahamnya secara keseluruhan akan berakibat pada pergerakan arah harga saham perusahaan yang bisa naik atau turun.

Banyaknya informasi mengenai perusahaan yang diberikan oleh manajer atau sumber-sumber lain juga mempengaruhi bagaimana para pemegang saham memperkirakan prospek masa depannya perusahaan. Semakin dikit para pemegang saham mengetahui tentang suatu perusahaan, maka semakin mencurigakan dan tidak dapat dipercaya (*untrustworthy*) perusahaannya dimata para pemegang saham tersebut. Masyarakat yang kurang atau kehilangan kepercayaannya pada suatu perusahaan akan mengambil tindakan untuk tidak membeli atau mulai menjual sahamnya yang pada akhirnya akan berakibat pada penurunan harga saham perusahaan. Untuk mengatasi hal ini yang berupa asimetri informasi yang terjadi diantara perusahaan dan para pemegang sahamnya, manajer perlu mengungkapkan informasi berupa laporan keuangan yang *unbiased* dalam rangka mengurangi ketidakpastian yang dirasakan para pemegang saham mengenai masa depannya perusahaan. Penyampaian laporan tahunan merupakan sarana untuk menunjukkan bahwa manajemen perusahaan telah menerapkan kebijakan yang menghasilkan laba yang berkualitas karena prinsip ini mencegah manajemen melakukan tindakan membesar-besarkan laba dan membantu pengguna laporan keuangan dengan menyajikan angka laba yang tidak di-*overstate* (Prasasta, 2016:40). Namun dalam penelitian ini, perusahaan diduga melakukan manajemen laba yang dapat mengurangi kreditbilitas laporan keuangannya sehingga menurunkan kepercayaan para pemegang saham terhadap perusahaan.

#### Biaya Signaling

Spence (1973:358) menjelaskan bahwa memanipulasi / mengubah *signals* yang melekat pada perusahaan menimbulkan suatu biaya yang ditanggung oleh perusahaan yang disebut *signaling costs*. Berikut adalah teori Spence (1973:358) yang diadaptasikan untuk penelitian ini dengan contoh perusahaan yang membebankan biaya konsultasi ketika mempekerjakan konsultan pajak untuk membantu perusahaan memanfaatkan *grey area* dalam rangka menghindari pajak:

*“We refer to these costs as signaling costs. Notice that the individual* (perusahaan)*, in acquiring an education* (menurunkan beban pajak)*, need not think of himself* (perusahaan) *as signaling. He* (perusahaan) *will invest in education* (menurunkan beban pajak) *if there is sufficient return as defined by the offered wage schedule* (reaksi pasar terhadap kegiatan penghindaran pajak)*. Individuals* (perusahaan)*, then, are assumed to select signals* (*cash effective tax rate*) *(for the most part, I shall talk in terms of education) so as to maximize the difference between offered wages* (perubahan harga saham) *and signaling costs* (biaya konsultasi)*.”*

Perusahaan akan mengeluarkan sejumlah uang (*invest*) untuk mempekerjakan konsultan pajak guna membantu perusahaan mencari celah dalam perundang-undangan perpajakan dalam rangka mengurangi pembayaran pajak. Perusahaan melakukan hal tersebut karena adanya *return* yang cukup besar (*sufficient return*) berupa reaksi pasar yang positif yang kemudian mengakibatkan peningkatan harga saham ketika perusahaan tersebut mengungkapkan kegiatan penghindaran pajaknya. Kemudian perusahaan tersebut memilih *signal* yang dalam kasus ini adalah *cash effective tax rate*-nya dalam rangka memaksimalkan perbedaan antara *return* berupa peningkatan nilai perusahaan dan biaya *signaling* berupa biaya konsultasi.

### Teori *Stakeholder*

Secara umum, tujuan utama perusahaan adalah untuk meningkatkan nilai perusahaan (Abdallah dan Suryani, 2018:16). Namun, terdapat suatu teori yang menolak pernyataan tersebut. Teori yang dimaksud adalah teori *stakeholder* yang menyatakan bahwa manajer harus mengambil keputusan yang mempertimbangkan kepentingan-kepentingan semua *stakeholder*-nya perusahan (Jensen, 2001:8). Istilah *stakeholder* juga dapat disebut pemangku kepentingan pada suatu badan hukum. *Stakeholder* secara umum didefinisikan sebagai segala individu dan / atau kelompok yang dapat mempengaruhi atau dipengaruhi oleh kondisi-kondisi perusahaan (Jensen, 2001:8-9). Contohnya, kondisi keuangan perusahaan mempengaruhi pemerintah yang merupakan salah satu pemangku kepentingan paling pentingnya perusahaan dengan cara mengurangi pemasukannya yang berasal dari laba perusahaan. *Stakeholder* perusahaan dapat berupa pihak-pihak seperti kreditur (bank), karyawan (manajer), pemerintah (direktorat jenderal pajak) dan *supplier* (pemasok) (Jensen, 2001:9). Dalam penelitian ini, para pemangku utama yang menjadi fokus dalam pembahasan adalah manajer yang bertugas menjalankan perusahaan, pemerintah yang menetapkan tarif pajak terhadap penghasilan perusahaan dan para pemegang saham perusahaan.

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, teori *stakeholder* memberikan pengarahan kepada manajer perusahaan untuk melayani segala pihak yang memiliki kepentingan terhadap perusahaan. Manajer dapat melayani dirinya sendiri dengan menerima bonus berdasarkan laba, manajer dapat melayani pemerintah dengan menghitung, membayar dan melaporkan pajak dan manajer dapat melayani pemegang saham dengan memberikan dividen. Hal yang pasti adalah bahwa ketiga hal tersebut yaitu bonus, pajak dan dividen yang digunakan oleh manajer untuk melayani berbagai macam pihak tentunya berasal dari satu sumber yaitu laba perusahaan sehingga hal ini memiliki implikasi yang negatif terhadap pengarahan teori *stakeholder*. Jensen (2001:9) menyatakan bahwa masing-masing pihak yang memiliki kepentingan terhadap perusahaan tidak dapat diperlakukan secara adil sehingga hal ini dapat memicu suatu konflik kepentingan diantara pihak-pihak tersebut. Namun, pernyataan tersebut dibantah oleh Dufrene dan Wong (2016:6) yang menyatakan bahwa ketika suatu perusahaan sedang berada dalam kondisi keuangan yang baik, tidak ada konflik kepentingan yang terjadi diantara para *stakeholder*-nya. Tetapi dalam dunia ini, tentunya tidak semua perusahaan pasti berada dalam kondisi keuangan yang dapat dikatakan sehat.

Jadi dapat dikatakan bahwa semua *stakeholder* “*wants a piece of the pie*” atau ingin mendapatkan suatu bagian dari kue yang dalam kasus ini adalah laba perusahaan. Hal tersebut dikarenakan bahwa masing-masing *stakeholder* merasa bahwa perusahaan tidak akan bisa berjalan dengan efisien tanpa keterlibatannya dalam perusahaan tersebut. Sebagai contoh, tanpa keahlian yang dimiliki oleh manajer maka aset-aset yang dimiliki perusahaan tidak dapat dikelola untuk menghasilkan laba se-efisien mungkin, tanpa pemegang saham maka modal yang diperlukan untuk mendirikan perusahaan tidak akan ada dan tanpa ijin pemerintah maka perusahaan tidak dapat didirikan dari awal. Ketidakadilan dari pembagian kue yang diterima oleh masing-masing *stakeholder* merumuskan kerangka pemikiran penelitian ini. Untuk hipotesis pertama, apabila *discretionary accruals* terbukti berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan maka dapat dikatakan bahwa bagian laba yang diberikan kepada pemagang saham dikorbankan untuk diberikan kepada pemerintah dan manajer karena kompensasi untuk kedua pihak tersebut didasari atas bagian laba yang di-*overstate* dengan *discretionary accruals*. Untuk hipotesis kedua, apabila *discretionary accruals* terbukti berpengaruh positif terhadap *cash effective tax rate* maka kepentingan pemerintah dikorbankan demi kepentingan pemegang saham dan manajer karena laba yang tersedia untuk diberikan kepada kedua pihak tersebut dalam bentuk dividen dan bonus lebih banyak. Untuk hipotesis ketiga, apabila *cash effective tax rate* terbukti berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, maka kepentingan pemegang saham dan manajer dikorbankan demi kepentingan pemerintah karena pembagian laba kepada kedua pihak tersebut terjadi setelah suatu bagian dari laba dibayarkan kepada pemerintah sehingga laba setelah pajak yang lebih rendah berarti lebih sedikit laba yang tersedia bagi manajer dan pemegang saham. Namun apabila tidak ada pihak yang dirugikan atau diuntungkan, misalnya pemerintah tetap menerima bagian 25% dari pajak penghasilan sesuai dengan tarif yang ditetapkan olehnya, manajer melaporkan laba apa adanya tanpa melakukan manipulasi dan pemegang saham bersifat *risk adverse* yang berarti tidak mendorong penghindaran pajak, maka semua hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini bisa saja tidak diterima.

### Manajemen Laba

#### Definisi Manajemen Laba

Menurut Scott (2015:445):

*“Earnings management is the choice by a manager of accounting policies, or real actions, affecting earnings so as to achieve some specific reported earnings objective.”*

(Manajemen laba merupakan pilihan yang diambil oleh manajer yang terkait dengan kebijakan-kebijakan akuntansi atau tindakan-tindakan nyata, yang mempengaruhi tingkat laba dalam rangka mencapai suatu tujuan mengenai angka laba yang dilaporkan)

Menurut Healy dan Wahlen (1999:368):

*“Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers.”*

(Manajemen laba terjadi ketika manajemen menggunakan penilaian sendiri dalam pelaporan keuangan dan dalam penataan struktur transaksi untuk mengubah laporan-laporan kuangan dalam rangka menyesatkan para pemegang kepentingan mengenai kinerja keuangan perusahaan atau untuk mempengaruhi hasil kontraktual yang bergantung pada angka akuntansi yang dilaporkan)

Menurut *Securities and Exchange Comission* (1999:84):

*“Abusive “earnings management” involves the use of various forms of gimmickry to distort a company’s true financial performance in order to achieve a desired result.”*

(manajemen laba yang dapat disalahgunakan melibatkan pemakaian berbagai macam “tipuan” untuk mendistorsi / memutarbalikkan kenyataan mengenai kinerja keuangan suatu perusahaan yang sebenarnya dalam rangka mencapai suatu hasil yang diinginkan)

Menurut Mulford dan Comiskey (2002:87):

*“The active manipulation of earnings toward a predetermined target. This target may be one set by management, a forecast made by analysts, or an amount that is consistent with a smoother, more sustainable earnings stream.”*

(Tindakan manipulasi terhadap angka laba yang sedang berlangsung untuk mencapai suatu target tingkat laba yang telah ditentukan sebelumnya. Target tersebut mungkin saja ditetapkan oleh manajemen, ramalan yang dibuat oleh para analis, atau suatu jumlah yang konsisten dengan aliran pendapatan yang lebih rata / *smoother* dan berkelanjutan)

Menurut Phillips, Pincus, dan Rego (2003:493):

*“Earnings management is accomplished through managerial discretion over accounting choices and operating cash flows.”*

(Manajemen laba dicapai melalui diskresi manajerial atas pilihan-pilihan metode akuntansi dan arus kas operasional)

Berdasarkan pengertian-pengertian yang telah diberikan diatas, maka manajemen laba adalah suatu hal yang terjadi ketika manajer menggunakan penilaiannya (diskresi-nya) sendiri mengenai metode-metode dan kebijakan-kebijakan akuntansi apa saja yang akan diterapkan dalam proses pelaporan keuangan. Tindakan ini seringkali dilakukan untuk mencapai suatu target tingkat laba yang telah ditetapkan sebelumnya oleh manajemen atau ramalan analis atau untuk mempengaruhi hasil kontraktual yang bergantung pada tingkat laba keuangan dengan memutarbalikkan kenyataan mengenai kinerja keuangannya perusahaan. Oleh karena itu, laba yang dilaporkan kepada para investor didasari atas angka yang termanipulasi oleh berbagai macam *gimmickry* yang dilakukan oleh manajemen sehingga menyesatkan pihak-pihak yang memiliki kepentingan pada perusahaan termasuk pemegang saham.

#### Implikasi Teori Agensi terhadap Manajemen Laba

1. Keuntungan Informasi Manajer

Tindakan manajer untuk melakukan manajemen laba telah diramalkan oleh teori *contracting* (Scott, 2015:370). Manajer mengelola atau mem-*bias*kan laba yang dilaporkan karena manajer tersebut memiliki keuntungan (*advantage*) dari segi informasi. Menurut Scott (2015:370), keuntungan informasi manajer dapat menyerupai berbagai macam bentuk seperti berikut:

1. *Pre-Contract Information*

Manajer memiliki informasi mengenai *payoff* sebelum manajer tersebut menandatangani kontrak kerja. Contohnya, manajer dari informasi yang dimilikinya mengetahui bahwaperusahaan akan menghasilkan *payoff* yang tinggi. Oleh karena itu, manajer akan memulai pekerjaannyadengan niat untuk *shirking* dengan memanfaatkan *payoff* yang tinggi untuk mengelola laba supaya tetap tinggi dalam rangka memperoleh kompensasi yang besar.

1. *Pre-Decision Information*

Manajer memiliki informasi mengenai *payoff* setelah menandatangani kontrak kerja namun sebelum mengambil suatu keputusan. Apabila manajer dari informasi yang dimilikinya mengetahui bahwa *payoff* yang rendah akan terjadi, maka manajer mungkin akan mengundurkan diri kecuali apabila situasi terjadinya *payoff* yang rendah dibolehkan dalam kontrak kerja tersebut.

1. *Post-Decision Information*

Manajer menerima informasi setelah mengambil suatu tindakan. Contohnya, manajer mungkin akan mengetahui berapa angka *net-income* perusahaan sebelum angka tersebut dilaporkan kepada para pemilik. Oleh karena itu, apabila pemilik tidak bisa melihat / mengamati (*observe*) *net-income* yang belum dikelola (*unmanaged*), maka manajer mungkin akan mengelola laba dalam rangka memaksimalkan kompensasinya.

Keuntungan informasi manajer yang relevan pada penelitian ini adalah *post-decision information* karena dalam kasus manajemen laba, pemilik hanya dapat melihat angka laba yang dilaporkan oleh manajer. Pemilik tidak dapat melihat angka-angka lain yang juga dapat dilaporkan sebagai laba oleh manajer. Asumsi tersebut wajar karena manajer memiliki kemampuan untuk mempengaruhi sistem akuntansi, sehingga membuka kemungkinan bahwa *net-income* yang dilaporkan telah dimanipulasi (*biased*) untuk tujuan / kepentingannya manajer tersebut (Scott, 2015:370).

Manajer tidak memikul biaya apapun saat mengelola laba, dan pemilik wajib membayar manajer sebagian dari *net-income* yang dilaporkan, maka manajer akan melakukan *shirking* dengan memanipulasi angka *net-income* menjadi nilai yang tinggi tanpa mempertimbangkan seberapa besar angka *net-income* sebelum dimanipulasi (Scott, 2015:370). *Utility* pemilik menurun karena manajer dapat melaporkan angka *net-income* yang tinggi tanpa melakukan tindakan apapun selain memanipulasi angka tersebut (Scott, 2015:371).

1. Prinsip *Revelation*

Menurut Nisan (2007:224):

*“If there exists an arbitrary mechanism that implements f in dominant strategies, then there exists an incentive compatible mechanism that implements f. The payments of the players in the incentive compatible mechanism are identical to those, obtained at equilibrium, of the original mechanism.”*

(Jika ada suatu mekanisme sewenang-wenang / *arbitrary* yang mengimplementasikan *f* dalam strategi-strategi yang dominan, maka pasti ada suatu mekanisme *incentive-compatible* yang juga mengimplementasikan *f*. Bayaran para pemain dalam mekanisme *incentive-compatible* sama persis dengan yang diperoleh pada kesetimbangan dari mekanisme aslinya (*arbitrary mechanism*).

Prinsip *Revelation* dapat diterapkan untuk mengendalikan dan / atau mencegah tindakan manajemen laba. Pemilik dapat membuat kontrak yang menetapkan bahwa manajer akan menerima proporsi yang semakin besar apabila laba bersih yang dilaporkan semakin kecil (pada akhirnya manajer akan menerima kompensasi yang jumlahnya sama apabila manajer mengelola labanya supaya tinggi maupun rendah) (Scott, 2015:372). Tujuan hal ini bukanlah untuk meningkatkan kembali utilitas pemilik, namun untuk menghilangkan praktik manajemen laba karena manajer tidak lagi memiliki insentif dari segi kompensasi untuk membesarkan laba (Scott, 2015:372). Oleh karena itu, manajer sekarang akan melaporkan apa adanya (*truthfull reporting*) karena kompensasinya tetap konstan. Apabila dikaitkan dengan pengertian prinsip *revelation* menurut Nisan (2007:224) diatas, dapat dikatakan bahwa bayaran para pemain (utilitas manajer dan utilitas pemilik) dalam kontrak *incentive compatible* (setelah penerapan prinsip *revelation* - manajer tidak lagi memiliki insentif untuk memanipulasi laba dimana hal ini selaras dengan keinginan *principal* untuk melihat laba yang tidak termanipulasi) sama dengan kontrak *arbitrary* (sebelum penerapan prinsip *revelation* - kontrak yang mendorong manipulasi laba).

#### Motivasi Manajemen Laba

Berikut adalah hal-hal yang mendorong manajemen untuk melakukan tindakan manajemen laba yang terkandung dalam Scott (2015:448-449,454-457):

1. Skema bonus (*Bonus Schemes*)

Anggap saja terdapat suatu skema bonus yang mengandung *bogeys* dan *caps*. *Caps* merupakan batas dimana manajer tidak akan lagi menerima bonus tambahan apabila angka *net income* melampaui batas tersebut. Sedangkan *bogeys* merupakan batas dimana manajer tidak akan menerima bonus apapun apabila angka *net income* dibawah atau berada pata batas tersebut. Tipe skema bonus ini disebut *piecewise linear*. Apabila *net income* berada dibawah *bogey*, maka manajer memiliki insentif untuk menurunkan laba lebih lanjut (dengan bentuk *taking a bath*). Apabila bonus sudah pasti tidak akan diterima, maka menurut manajer lebih baik sekalian menerapkan kebijakan akuntansi yang akan menurunkan laba lebih lanjut. Dengan begitu, kemungkinan untuk menerima bonus pada tahun berikutnya meningkat karena *write-off* yang dilakukan tahun ini (*current*) akan mengurangi biaya amortisasi di masa depan. Apabila *net income* berada diatas *cap*, maka hal ini akan memberikan motivasi kepada manajer untuk menerapkan kebijakan yang menurunkan laba. Apabila *net income* berada diantara *bogey* dan *cap*,maka manajer akan termotivasi untuk menerapkan kebijakan akuntansi yang meningkatkan laba hanya sampai tingkat *cap*.

1. Perjanjian hutang (*Debt Covenant*)

Dikarenakan bahwa pelanggaran perjanjian hutang akan mengenakan biaya yang berat bagi perusahaan, maka manajer perusahaan diharapkan untuk mencegah pelanggaran perjanjian tersebut. Biaya tersebut dapat berupa tingkat bunga yang lebih tinggi, hubungan bisnis dengan kreditur yang memburuk dan kesulitan untuk memperoleh pendanaan di masa depan. Tentunya, manajer akan berusaha untuk menjauh sejauh mungkin dari melanggar perjanjian hutang, karena hal ini akan membatasi kebebasan bertindak mereka dalam menjalankan perusahaan. Oleh karena itu, manajemen laba menjadi alat yang menarik untuk mengurangi kemungkinan pelanggaran perjanjian hutang.

1. Untuk memenuhi harapan investor (*To Meet Investors’ Earnings Expectations*)

Perusahaan yang melaporkan laba yang lebih tinggi daripada yang diharapkan (*expected*) (hal ini disebut *positive earnings surprise*) biasanya mengalami peningkatan harga saham, karena para investor menjadi lebih yakin bahwa perusahaan memiliki kinerja keuangan yang baik di masa depan. Sebaliknya, perusahaan yang melaporkan *earnings surprise* yang negatif akan mengalami penurunan harga saham yang signifikan. Oleh karena itu, para manajer memiliki insentif yang kuat untuk memastikan bahwa ekspektasi laba terpenuhi, terutama apabila mereka memiliki opsi saham atau kompensasi lain yang terkait dengan saham. Satu cara untuk melakukan hal ini adalah dengan melakukan manajemen laba *income maximization*.

1. Penawaran saham (*Stock Offerings*)

Ketika suatu perusahaan berencana untuk menawarkan sahamnya kepada publik, manajemen menghadapi godaan untuk mengelola laba perusahaannya supaya tinggi dalam rangka memaksimalkan dana yang diperoleh dari penerbitan saham tersebut.

#### Metode Manajemen Laba

Menurut Subramanyam (2014:110-111), ada dua mekanisme utama yang dapat digunakan untuk memanipulasi angka laba:

1. *Income Shifting*

*Income Shifting* atau pergeseran laba adalah proses mengelola laba dengan menggeserkan laba dari satu periode ke periode lain. Pergeseran laba dilakukan dengan mempercepat atau menunda pengakuan pendapatan atau pengeluaran. Bentuk manajemen laba ini biasanya mengakibatkan suatu *reversal* dari pengaruh tindakan tersebut dalam satu atau lebih periode yang mendatang, seringkali pada periode berikutnya. Untuk alasan ini, pergerseran laba merupakan alat yang paling penting untuk melakukan perataan laba (*income smoothing*). Contoh dari pergeseran laba adalah seperti berikut:

1. Mempercepat pengakuan pendapatan dengan membujuk agen (*dealer*) atau penggrosir untuk membeli kelebihan produksi ketika waktu sudah mendekati akhir tahun fiskal. Praktik ini yang disebut *channel loading* sering terjadi dalam industri manufaktur mobil dan rokok.
2. Menunda pengakuan pengeluaran dengan mengkapitalisasi pengeluaran dan mengamortisasi pengeluaran tersebut selama suatu periode di masa depan. Contohnya seperti mengkapitalisasi biaya bunga dan mengkapitalisasi biaya pengembangan perangkat lunak.
3. Menggeser pengeluaran ke periode-periode berikutnya dengan menerapkan metode akuntansi tertentu. Contohnya, menerapkan metode FIFO untuk menilai persediaan (daripada LIFO) dan metode penyusutan garis lurus (daripada saldo menurun ganda dan *sum-of-the-years’ digits*) dapat menunda pengakuan pengeluaran.
4. Mengambil *one-time-charges* yang besar seperti *asset impairments* dan biaya restrukturisasi secara *intermittent* (dilakukan dalam interval yang tidak konsisten). Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mempercepat pengakuan pengeluaran dan oleh karena itu perusahaan tersebut bisa membuat angka pendapatan di masa berikutnya kelihatan lebih bagus (dalam arti lebih tinggi).
5. *Classificatory Earnings Management*

Laba juga dapat dikelola dengan mengklasifikasikan pengeluaran (dan pendapatan) ke bagian-bagian tertentu dalam laporan keuangan. Bentuk *classificatory earnings management* yang paling umum digunakan adalah dengan memindahkan pengeluaran ke bagian yang “*below the line*”, yang berarti melaporkan pengeluaran tersebut bersama dengan pos luar biasa (*unusual items*) dan pos yang tidak berulang / tidak rutin (*non-recurring items*) yang biasanya dianggap tidak terlalu penting oleh para analis. Manajer berupaya untuk mengklasifikasikan pengeluaran ke dalam pos-pos luar biasa dengan contoh sebagai berikut:

1. Ketika perusahaan menghentikan salah satu segmen bisnisnya, penghasilan dari segmen tersebut perlu dilaporkan secara terpisah sebagai *income (loss) from discontinued operations* (keuntungan (kerugian) operasi dari divisi yang dihentikan). Item ini seringkali tidak dipertimbangkan dalam analisis laporan keuangan karena item tersebut berkaitan dengan divisi bisnis yang sudah tidak lagi berdampak pada perusahaan. Tetapi beberapa perusahaan memasukkan porsi dari biaya-biaya umum (*common costs* seperti *overhead* perusahaan) yang lebih besar ke dalam divisi / segmen bisnis yang dihentikan, sehingga menyebabkan peningkatan pendapatan untuk divisi-divisi perusahaan yang lainnya.
2. Penggunaan *special charges* seperti *asset impairments* dan biaya restrukturisasi telah meningkat secara drastis. Motivasi untuk melakukan tindakan ini berasal dari kebiasaan sebagian besar analis keuangan untuk mengabaikan *special charges* tersebut karena sifat *unusual* dan *non-recurring* yang melekat padanya. Dengan sekali-sekali (*periodically*) mengambil *special charges* dan memasukkan beban operasional ke dalam *charges* tersebut, perusahaan jadi membuat analis mengabaikan suatu bagian dari beban operasional tersebut.

#### Bentuk Manajemen Laba

Berikut adalah pola-pola manajemen laba yang sering dilakukan oleh manajer menurut Scott (2015:447):

1. *Taking a bath*

Hal ini bisa dilakukan selama periode dimana organisasi sedang mengalami stress (*organizational stress*) atau restrukturisasi. Apabila suatu perusahaan terpaksa melaporkan kerugian, manajemen mungkin akan merasa bahwa apabila sudah rugi, maka lebih baik melaporkan kerugian yang besar saja sekalian – karena sudah terlanjur rugi (jadi tanggung apabila ingin diperbaiki). Oleh karena itu, manajemen akan mengambil tindakan “*big bath*” dengan melakukan *write-off* terhadap aset, menyediakan untuk beban di masa depan yang diharapkan (*expected*), dan secara umum “*clearing the decks*”. Karena pembalikan akrual (*accrual reversal*) akan terjadi, hal ini meningkatkan kemungkinan bahwa perusahaan bisa melaporkan laba di masa depan. Akibatnya, pencatatan *write-off* yang besar menempatkan penghasilan masa depan ke dalam suatu *bank* (*in the bank*).

1. *Income minimization*

Hal ini mirip dengan tindakan *taking a bath*, tapi tidak se-ekstrim tindakan tersebut. Pola manajemen laba seperti ini mungkin saja dipilih selama periode profitabilitas yang tinggi oleh suatu perusahaan yang “kelihatan” (*politically visible*), atau ketika perusahaan tersebut sedang mencari dukungan hukum untuk melindungi dirinya dalam persaingan dengan perusahaan asing. Kebijakan yang menyarankan *income minimization* mencakupi tindakan *write-off* yang cepat untuk aset modal (*capital aset*) dan aset tak berwujud, dan pembebanan biaya periklanan serta biaya penelitian dan pengembangan. Pertimbangan pajak penghasilan, seperti penggunaan metode LIFO untuk menilai persediaan, memberikan dorongan untuk melakukan manajemen laba dengan pola seperti ini.

1. *Income maximization*

Dari teori kontrak, manajer mungkin akan melakukan tindakan memaksimalkan laba bersih yang dilaporkan dengan tujuan menerima bonus yang lebih besar, asalkan labanya tidak dimanipulasi sehingga lebih tinggi daripada batas dimana manajer tersebut tidak akan lagi menerima bonus tambahan setelah itu. Perusahaan yang sedikit lagi / sangat berpotensi melanggar perjanjian hutang (*debt covenant*) juga akan cenderung melakukan *income maximization*.

1. *Income smoothing*

Hal ini mungkin merupakan pola manajemen laba yang paling menarik. Dari perspektif teori kontrak (*contracting theory*), manajer yang *risk-adverse* lebih menyukai penerimaan bonus secara berkala dimana nilai bonus yang diterima tidak bervariasi, ketika variabel-variabel lainnya dianggap konstan. Oleh karena itu, manajer mungkin akan meratakan laba yang dilaporkan dari waktu ke waktu dalam rangka menerima kompensasi yang relatif konstan. Kontrak kompensasi yang efisien mungkin akan memanfaatkan pengaruh ini, dan membolehkan (*condone*)tindakan *income smoothing* tersebut sebagai cara rendah biaya untuk mencapai utilitas reservasi manajer.

#### Pendeteksian Manajemen Laba

Peneliti menggunakan Model Jones Termodifikasi (*Modified Jones Model*) sebagai proksi dari variabel manajemen laba. Model tersebut dirancang untuk menghapuskan kecenderungan *Jones Model* untuk salah mengukur akrual diskresioner saat diskresi manajerial dilaksanakan terhadap penghasilan (Dechow, Sloan, dan Sweeney, 1995:199). Model tersebut didasari atas *Jones Model* yang mencoba menyesuaikan akrual non-diskresioner terhadap perubahan keadaan ekonomi perusahaan (Dechow, Sloan, dan Sweeney, 1995:198).

Perbedaan model ini dengan *jones model* adalah bahwa model ini menyesuaikan perubahan pendapatan selama dua tahun dengan perubahan piutang dalam periode yang sama (Dechow, Sloan, dan Sweeney, 1995:199). *Jones Model* yang asli secara implisit mengasumsikan bahwa diskresi manajerial tidak dilaksanakan terhadap penghasilan, sedangkan Model Jones Termodifikasi secara implisit mengasumsikan bahwa semua perubahan penjualan kredit disebabkan oleh manajemen laba (Dechow, Sloan, dan Sweeney, 1995:199). Asumsi tersebut didasari atas pemikiran bahwa mengelola laba dapat dilakukan dengan lebih mudah melalui pelaksanaan diskresi terhadap pengakuan pendapatan atas penjualan kredit daripada melalui pelaksanaan diskresi terhadap pengakuan pendapatan atas penjualan kas (Dechow, Sloan, dan Sweeney, 1995:199).

Peneliti memilih untuk menggunakan *Modified Jones Model* sebagai proksi dari manajemen laba karena model ini banyak digunakan dalam penelitian-penelitian akuntansi karena dinilai merupakan model yang paling baik dalam mendeteksi manajemen laba dan memberikan hasil paling *robust* (Sulistyanto, 2008:225).

### Perpajakan

#### Definisi Pajak

Berikut adalah definisi pajak menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2009 tentang perubahan ke-empat atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan Pasal 1 Ayat 1:

“Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.”

#### Penggelompokan Pajak

Menurut Waluyo (2017:12), pajak dapat dikelompokkan ke dalam tiga kelompok sebagai berikut:

1. Menurut golongan atau pembebanan, dibagi menjadi berikut:
2. Pajak langsung, adalah pajak yang pembebanannya tidak dapat dilimpahkan pihak lain, tetapi harus menjadi beban langsung Wajib Pajak yang bersangkutan. Contoh: Pajak Penghasilan.
3. Pajak tidak langsung, adalah pajak yang pembebanannya dapat dilimpahkan kepada pihak lain. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai.
4. Menurut sifat:

Pembagian pajak menurut sifat dimaksudkan pembedaan dan pembagiannya berdasarkan ciri-ciri prinsip adalah sebagai berikut:

1. Pajak subyektif, adalah pajak yang pemungutannya / pengenaannya berpangkal atau berdasarkan pada subyeknya yang selanjutnya dicari syarat obyektifnya, dalam arti memperhatikan keadaan dari Wajib Pajak. Contoh: Pajak Penghasilan.
2. Pajak obyektif, adalah pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada obyeknya, tanpa memperhatikan keadaan diri Wajib Pajak. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.
3. Menurut pemungut dan pengelolanya, adalah sebagai berikut:
4. Pajak pusat, adalah pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara. Contoh: Pajak Penghasilan, Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah, Pajak Bumi dan Bangunan, dan Bea Meterai.
5. Pajak daerah, adalah pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah. Contoh: Pajak Reklame, Pajak Hiburan, Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB), Pajak Bumi dan Bangunan sektor perkotaan dan pedesaan (PBB P2).

#### Fungsi Pajak

Menurut Mardiasmo (2018:4), ada dua fungsi pajak, yaitu:

1. Fungsi Anggaran (*Budgetair*)

Pajak berfungsi sebagai salah satu sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran-pengeluarannya.

1. Fungsi Mengatur (*Regulerend*)

Pajak berfungsi sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijaksanaan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi. Contoh:

1. Pajak yang tinggi dikenakan terhadap minuman keras untuk mengurangi konsumsi minuman keras.
2. Pajak yang tinggi dikenakan terhadap barang-barang mewah untuk mengurangi gaya hidup konsumtif.

#### Sistem Pemungutan Pajak

Menurut Resmi (2017:10-11), dalam memungut pajak dikenal beberapa sistem pemungutan, yaitu:

1. *Official Assessment System*

Sistem pemungutan pajak yang memberi kewenangan aparatur perpajakan untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini, inisiatif serta kegiatan menghitung dan memungut pajak sepenuhnya berada di tangan para aparatur perpajakan. Dengan demikian, berhasil atau tidaknya pełaksanaan pemungutan pajak banyak tergantung pada aparatur perpajakan (peranan dominan ada pada aparatur perpajakan).

1. *Self Assessment System*

Sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang Wajib Pajak dalam menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini, inisiatif serta kegiatan menghitung dan memungut pajak sepenuhnya berada di tangan Wajib Pajak. Wajib Pajak dianggap mampu menghitung pajak, memahami undang-undang perpajakan yang sedang berlaku, mempunyai kejujuran yang tinggi, dan menyadari akan arti pentingnya membayar pajak. Oleh karena itu, Wajib Pajak diberi kepercayaan untuk:

1. menghitung sendiri pajak yang terutang;
2. memperhitungkan sendiri pajak yang terutang;
3. membayar sendiri jumlah pajak yang terutang;
4. melaporkan sendiri jumlah pajak yang terutang; dan
5. mempertanggungjawabkan pajak yang terutang.

Jadi, berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak sebagian besar tergantung pada Wajib Pajak sendiri (peranan dominan ada pada Wajib Pajak).

1. *With Holding System*

Sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga yang ditunjuk untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Penunjukan pihak ketiga ini dilakukan sesuai peraturan perundang-undangan perpajakan, keputusan presiden, dan peraturan lainnya untuk memotong serta memungut pajak, menyetor dan mempertanggungjawabkan melalui sarana perpajakan yang tersedia. Berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak banyak tergantung pada pihak ketiga yang ditunjuk. Peranan dominan ada pada pihak ketiga.

#### Tarif Pajak Penghasilan

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan Sebagaimana Telah Beberapa Kali Diubah Terakhir Dengan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2008 pasal 17 ayat 1 huruf b, tarif pajak penghasilan yang dikenakan terhadap Wajib Pajak badan dalam negeri dan bentuk usaha tetap adalah sebesar 28% (dua puluh delapan persen). Tarif tersebut diubah menjadi 25% yang mulai berlaku sejak tahun pajak 2010 berdasarkan pasal 17 ayat 2a.

#### Manajemen Perpajakan

Menurut Chen et al. (2010:43), Pajak merupakan suatu beban yang signifikan bagi perusahaan dan suatu pengurangan dalam arus kas yang tersedia bagi perusahaan dan para pemegang sahamnya. Oleh karena itu, hal ini memberikan insentif bagi manajer perusahaan dan pemegang saham untuk mengurangi beban pajak perusahaannya melalui tindakan penghindaran pajak yang agresif (Chen et al., 2010:43). Segala tindakan yang dilakukan perusahaan dalam rangka mengurangi beban pajaknya termasuk dalam bidang manajemen perpajakan. Menurut Pohan (2013:13), manajemen perpajakan adalah usaha menyeluruh yang dilakukan *tax manager* dalam suatu perusahaan atau organisasi agar hal-hal yang berhubungan dengan perpajakan dari perusahaan atau organisasi tersebut dapat dikelola dengan baik, efisien, dan ekonomis, sehingga memberi kontribusi maksimum bagi perusahaan

Salah satu dari fungsi manajemen perpajakan adalah *tax planning* yang menurut Pohan (2013:13) adalah usaha yang mencakup perencanaan perpajakan agar pajak yang dibayar oleh perusahaan benar-benar efisien. Tujuan utama *tax planning* adalah mencari berbagai celah yang dapat ditempuh dalam koridor peraturan perpajakan (*loopholes*), agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah minimal (Pohan, 2013:14). Menurut Pohan (2013:14,23), dalam *tax planning* ada 3 macam cara yang dapat dilakukan wajib pajak untuk menekan jumlah beban pajaknya, yakni:

1. *Tax Avoidance* (Penghindaran Pajak)

*Tax avoidance* (penghindaran pajak), adalah upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, di mana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan (grey area) yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri, untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang.

1. *Tax Evasion* (Penyelundupan Pajak)

*Tax evasion* (penggelapan atau penyelundupan pajak) adalah upaya wajib pajak menghindari pajak terutang secara ilegal dengan cara menyembunyikan keadaan yang sebenarnya. Cara ini tidak aman bagi wajib pajak, karena metode dan teknik yang digunakan tidak berada dalam koridor undang-undang dan peraturan perpajakan. Cara yang ditempuh berisiko tinggi dan berpotensi dikenai sanksi pelanggaran hukum/tindak pidana fiskal, atau kriminil. Oleh sebab itu, *tax planner* yang baik, cara ini tidak direkomendasi untuk diapplikasikan. *Tax evasion* adalah kebalikan dari *tax avoidance*.

1. *Tax Saving* (Penghematan Pajak)

*Tax saving* (penghematan pajak), adalah upaya wajib pajak mengelak utang pajaknya dengan jalan menahan diri untuk tidak membeli produk-produk yang ada pajak pertambahan nilainya, atau dengan sengaja mengurangi jam kerja atau pekerjaan yang dapat dilakukannya sehingga penghasilannya menjadi kecil dan dengan demikian terhindar dari pengenaan pajak penghasilan yang besar.

Terdapat penelitian yang menggunakan istilah *tax avoidance* atau penghindaran pajak seperti penelitian Inanda, Suranta, dan Midiastuty (2018), ada juga yang menggunakan istilah *tax planning* atau perencanaan pajak seperti penelitian Fajrin, Diana, dan Mawardi (2018), Pradnyana dan Noviari (2017) dan Dewanata dan Achmad (2017) dan ada juga yang menggunakan istilah *tax aggressiveness* atau agresivitas pajak seperti penelitian Novitasari et al. (2017), Amril, Puspa, dan Fauziati (2015), Tiaras dan Wijaya (2015) dan Diatmika dan Sukartha (2019).

Oleh karena itu, muncullah suatu pertanyaan mengenai apakah ada perbedaan antara ketiga istilah tersebut. Penelitian Chen et al. (2010:41-42), menggunakan istilah *tax avoidance* dan *tax aggressiveness* secara bergantian (*interchangeably*) karena menurutnya, *tax aggressiveness* mencakupi segala kegiatan perencanaan pajak yang legal, yang berada dalam *gray area*, dan yang ilegal. Oleh karena itu, perusahaan yang *tax aggressive* bukan berarti perusahaan itu telah melakukan hal yang tidak sejalan dengan hukum. Sejalan dengan penjelasan tersebut, Lietz (2013:5) dalam kerangka konseptualnya berpendapat bahwa *tax aggressiveness* dan *tax evasion* justru termasuk dalam *tax avoidance* karena menurutnya, *tax avoidance* adalah “*explicit income tax reduction*” atau pengurangan beban pajak penghasilan secara eksplisit. Jadi, tindakan-tindakan yang illegal seperti penggelapan pajak pun termasuk dalam istilah *tax avoidance*. Tetapi dari sisi lain, seperti dalam Chen et al. (2010:41-42), perusahaan yang melakukan *tax avoidance* belum tentu melakukan *tax evasion*. Pada akhirnya, yang menjadi perbedaan antara Chen et al. (2010:41-42), Lietz (2013:5) dan Pohan (2013:23) adalah tindakan-tindakan apa saja yang termasuk dalam istilah “*tax avoidance*”. Penelitian ini menggunakan istilah “*tax avoidance*” agar sejalan dengan pustaka yang relevan seperti Pohan (2013:23). Perusahaan yang lebih agresif dalam menurunkan beban pajaknya memiliki *Effective Tax Rate* yang lebih rendah Chen et al. (2010:42).

#### Pengukuran Tax Avoidance

Menurut Hanlon dan Heitzman (2010:140), ada dua belas cara yang dapat digunakan untuk mengukur *tax avoidance* yaitu:

Tabel 2. 1

**Tabel Pengukuran *Tax Avoidance***

|  |  |
| --- | --- |
| **Pengukuran** | **Perhitungan** |
| 1. *GAAP ETR*
 | $$\frac{Worldwide total income tax expense}{Worldwide total pre-tax accounting income}$$ |
| 1. *Current ETR*
 | $$\frac{Worldwide current income tax expense}{Worldwide total pre-tax accounting income}$$ |
| 1. *Cash ETR*
 | $$\frac{Worldwide cash taxes paid}{Worldwide total pre-tax accounting income}$$ |
| 1. *Long-run cash ETR*
 | $$\frac{∑(Worldwide cash taxes paid)}{∑(Worldwide total pre-tax accounting income)}$$ |
| 1. *ETR Differential*
 | *Statutory* ETR – GAAP ETR |
| 1. *DTAX*
 | Error term from the following regression:$$ETR differential x Pre-tax book income$$$$Pre-tax book income=a+b x Controls+e$$ |
| 1. *Total BTD*
 | $$Pre-tax book income -\frac{U.S. CTE+Fgn CTE}{U.S. STR}-(NOL\_{t}-NOL\_{t-1})$$ |
| 1. *Temporary BTD*
 | $$\frac{Deferred tax expenses}{U.S. STR}$$ |
| 1. *Abnormal total BTD*
 | *Residual from* BTD/TAit=βTAit+βmi+*e*it |
| 1. *Unrecognized tax benefits*
 | *Disclosed amount post*-FIN48 |
| 1. *Tax shelter activity*
 | *Indicator variable for firms accused of**engaging in a tax shelter* |
| 1. *Marginal tax rate*
 | *Simulated marginal tax rate* |

Peneliti memilih untuk menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (*Cash ETR*) untuk sebagai proksi dari *tax avoidance* atau penghindaran pajak. Alasannya karena menurut Dyreng, Hanlon, dan Maydew (2008:65), sebagian besar skema penghindaran pajak melibatkan percepatan pengakuan pengurangan serta penangguhan pendapatan yang mengurangi beban pajak kini namun meningkatkan beban pajak tangguhan. Jadi, GAAP ETR yang mengandung beban pajak kini dan tangguhan tidak dapat mendeteksi penghindaran pajak yang dilakukan dengan metode tersebut (Dyreng, et al., 2008:65). Untuk mengatasi masalah ini, maka Current ETR yang hanya mengandung beban pajak kini dapat digunakan. Tetapi menurut Dyreng, et al., (2008:65-66), apabila terdapat perusahaan yang memanfaatkan pengurangan beban pajak dari pemberian opsi saham kepada karyawannya, maka angka beban pajak kini yang terkandung dalam *Current ETR* menjadi *overstated* diatas pajak yang sebenarnya dibayarkan oleh perusahaan tersebut. Hal tersebut dikarenakan bahwa ketika perusahaan memanfaatkan pengurangan tersebut, perusahaan tidak diperbolehkan untuk mengurangi beban pajak kini melainkan harus mengurangi ekuitas (Dyreng, et al., 2008:65-66). Sedangkan *Cash ETR* memperhitungkan *tax benefit* berupa pengurangan tersebut (Dyreng, et al., 2008:65-66), maka oleh karena itu hanya *Cash ETR* yang secara tepat dapat mencerminkan situasi tersebut. Alasan yang terakhir adalah *Cash ETR* tidak dipengaruhi oleh perubahan dalam estimasi penyisihan penilaian (*valuation allowance*) atau *tax cushion* (Dyreng, et al., 2008:66).

### Nilai Perusahaan

#### Definisi Nilai Perusahaan

Menurut Azis (2017:10), Nilai perusahaan adalah harga sebuah saham yang telah beredar di pasar saham yang harus dibayar oleh investor untuk dapat memiliki sebuah perusahaan. Menurut Keown, Martin, dan Petty (2017:155), untuk mengetahui kinerja manajemen dalam menciptakan nilai pemegang saham, maka salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah dengan menggunakan rasio-rasio nilai pasar. Rasio nilai pasar mengindikasikan pandangan investor terhadap kinerja masa lalunya manajemen serta prospek-prospek masa depannya perusahaan (Keown, et al., 2017:155). Rasio-rasio nilai pasar merupakan suatu cara untuk mengukur nilai saham suatu perusahaan relatif terhadap nilai sahamnya perusahaan lain (Brigham dan Ehrhardt, 2017:116).

#### Pengukuran Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan dapat diukur dengan proksi-proksi seperti berikut:

#### Price / Earnings Ratio

Menurut Keown, et al., (2017:155), Rasio ini mengindikasikan berapa banyak uang yang bersedia untuk dibayar oleh investor untuk satu dolar dari laba yang dilaporkan. Rasio ini dihitung seperti berikut:

$$\frac{Harga pasar per lembar saham biasa}{laba per saham biasa}$$

#### Price / Book Ratio

Menurut Keown, et al., (2017:156), Rasio ini membandingkan nilai pasar dari suatu saham dengan nilai bukunya yang diukur dari total ekuitas pemegang saham perusahaan (*shareholder’s equity*) per saham. Rasio ini dihitung seperti berikut:

$$\frac{Harga pasar per lembar saham biasa}{ekuitas pemegang saham per saham biasa}$$

#### Price / Cash Flow Ratio

Menurut Brigham dan Ehrhardt (2017:117), harga saham bergantung pada kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan arus kas. Oleh karena itu, investor seringkali melihat rasio ini, dimana arus kas diartikan sebagai laba bersih ditambah dengan beban penyusutan dan amortisasi (Brigham dan Ehrhardt, 2017:117). Rasio ini dihitung seperti berikut:

$$\frac{Harga pasar per lembar saham biasa}{Arus kas per lembar saham biasa}$$

#### Price / Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization Ratio

Menurut Brigham dan Ehrhardt (2017:117), rasio ini mirip dengan rasio *cash flow per share*, dimana perbedaannya adalah bahwa rasio ini mengukur kinerja perusahaan sebelum dampak dari beban bunga dan pajak. Hal tersebut membuat rasio ini lebih tepat untuk mengukur kinerja operasional perusahaan (Brigham dan Ehrhardt, 2017:117). Rasio ini dihitung seperti berikut:

$$\frac{Harga pasar per lembar saham biasa}{Laba sebelum bunga dan pajak+beban penyusutan+amortisasi}$$

#### Harga Saham Closing

Salah satu cara untuk mengukur nilai perusahaan adalah dengan hanya menggunakan satu angka saja yaitu angka harga saham *closing*. Menurut Gemilang (2017:8), harga penutupan (*Closing Price*) adalah harga yang muncul saat bursa tutup.

#### Tobin’s Q

Menurut Wolfe dan Sauaia (2003:156), Tobin’s Q merupakan suatu *statistic* yang dapat berperan sebagai *proxy* untuk mengukur nilai perusahaan dari perspektif investor. Rasio tersebut merupakan perbandingan antara nilai pasar aset perusahaan terhadap nilai penggantian (*replacement value*) aset tersebut (Wolfe dan Sauaia, 2003:156). Rasio yang mirip dengan Tobin’s Q yang disebut *valuation ratio* pertama kali disebutkan dalam Kaldor (1966:317) dimana *valuation ratio* adalah hubungan antara nilai pasar saham dengan modal (*capital*) yang dipekerjakan oleh perusahaan atau nilai buku aset. Kemudian, pada tahun 1977, rasio “Q” disebutkan dalam Tobin dan Brainard (1977:235) yang menurutnya adalah rasio antara dua penilaian dari aset yang sama dimana pembilangnya adalah penilaian pasar yang merupakan harga yang ada di pasar untuk menggantikan aset-aset yang ada dan penyebutnya adalah biaya penggantian atau reproduksi (mirip dengan nilai penggantian atau *replacement value* aset). Oleh karena itu, Tobin’s Q mendapatkan namanya dari penulis *essay* tersebut yaitu James Tobin. Tobin’s Q dapat dihitung dengan menggunakan rumus yang terdapat dalam Chung dan Pruitt (1994:71) seperti berikut:

$$Approximate q=\frac{MVE+PS+DEBT}{TA}$$

Dimana:

MVE = (Harga saham perusahaan x jumlah saham biasa yang beredar)

PS = Nilai likuidasi (*liquidating value*) saham preferen perusahaan yang beredar.

DEBT = Penjumlahan dari liabilitas jangka pendek setelah dikurangi aset lancar (*net of short term assets*) dan nilai buku dari liabilitas jangka panjang perusahaan.

TA = Nilai buku dari total aset perusahaan.

Penelitian ini menggunakan Tobin’s Q sebagai proksi dari variabel nilai perusahaan karena beberapa alasan. Pertama, Tobin’s Q mengandung harga saham yang merupakan cerminan atas persepsi masyarakat terhadap kinerja perusahaan. Kedua, Tobin’s Q dapat digunakan untuk mengetahui perusahaan-perusahaan apa saja yang memiliki proyek investasi dengan *net present value* yang lebih tinggi daripada nol (Lang, Stulz, dan Walkling, 1989:138). Ketiga, Tobin’s Q dapat digunakan pula untuk mengetahui apakah manajemen memiliki kinerja yang baik dalam mengelola aset perusahaan (Lang, Stulz, dan Walkling, 1989:145,152). Keempat, perusahaan dengan nilai Q yang lebih tinggi daripada satu akan merangsang investasi sedangkan perusahaan dengan nilai Q yang lebih rendah daripada satu tidak akan merangsang investasi (Dyah, 2012), sehingga dapat dikatakan bahwa investor dapat mengetahui apakah suatu perusahaan layak untuk diinvestasikan hanya dari nilai Q-nya.

### Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan bagi suatu perusahaan untuk menghasilkan laba. Rasio-rasio profitabilitas memungkinkan pihak eksternal untuk mengevaluasi laba perusahaan serta kaitannya terhadap aset perusahaan tersebut (Brigham & Ehrhardt, 2017:128). Para pemegang saham, kreditur dan manajemen menekankan pada pemaksimalan keuntungan karena pasar saham secara umum sangat mementingkan laba perusahaan (Brigham & Ehrhardt, 2017:128). Salah satu cara untuk mengukur profitabilitas adalah dengan menggunakan rasio *Return on Asset*. *Return on Asset* atau ROA mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan dalam menghasilkan laba dengan aset-aset yang ada (Brigham & Ehrhardt, 2017:128). Semakin tingginya nilai rasio tersebut mencerminkan semakin efisiennya suatu perusahaan dalam menghasilkan laba. Peneliti menggunakan *Return on Assets* sebagai variabel kontrol dari variabel *tax avoidance* sesuai dengan penelitian Minnick dan Noga (2010:710) dan Putri (2015:67) yang menggunakan rasio tersebut sebagai variabel kontrol dari variabel *tax avoidance* yang diukur dengan *Cash Effective Tax Rate*. Penelitian Putri (2015:69) menyatakan bahwa *Return on Assets* berpengaruh negatif signifikan terhadap *Tax Avoidance*. *Return on Assets* dihitung dengan membagi laba bersih terhadap total aset seperti dalam penelitian Putri (2015:67):

$$ROA= \frac{Laba neto setelah pajak}{Total Aset}$$

## Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 2

**Daftar Penelitian Terdahulu**

|  |
| --- |
| **Berikut adalah penelitian-penelitian sebelumnya berupa jurnal ilmiah yang menguji pengaruh variabel Manajemen Laba terhadap variabel Nilai Perusahaan:** |
| Nama / Tahun: Zachari Abdallah dan Dewi Suryani / 2018Judul: Pengaruh Manajemen Laba Terhadap Nilai Perusahaan dengan Kualitas Audit Sebagai Variabel Pemoderasi (Studi Kasus pada Perusahaan Food and Beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015) |
| Hasil Penelitian:1. Terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
2. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kualitas audit berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
3. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kualitas audit memoderasi pengaruh manajemen laba terhadap nilai perusahaan.
 |
| Nama / Tahun: Bela Deva dan Nera Marinda Machdar / 2017Judul: Pengaruh Manajemen Laba Akrual dan Manajemen Laba Riil Terhadap Nilai Perusahaan dengan Good Corporate Governance Sebagai Variabel Moderating |
| Hasil Penelitian:1. Terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba akrual berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
2. Terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba riil melalui *discretionary cash flow operation* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
3. Terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba riil melalui *discretionary production cost* berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
4. Terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba riil melalui *discretionary expense* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
5. Tidak terdapat cukup bukti bahwa dewan komisaris independen memperlemah pengaruh manajemen laba akrual terhadap nilai perusahaan.
6. Terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan institusional memperkuat pengaruh manajemen laba akrual terhadap nilai perusahaan.
7. Tidak terdapat cukup bukti bahwa dewan komisaris independen memperlemah pengaruh manajemen laba riil melalui *discretionary cash flow operation* terhadap nilai perusahaan.
8. Tidak terdapat cukup bukti bahwa dewan komisaris independen memperlemah pengaruh manajemen laba riil melalui *discretionary production cost* terhadap nilai perusahaan.
9. Tidak terdapat cukup bukti bahwa dewan komisaris independen memperkuat pengaruh manajemen laba riil melalui *discretionary expense* terhadap nilai perusahaan.
10. Terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan institusional memperlemah pengaruh manajemen laba riil melalui *discretionary cash flow operation* terhadap nilai perusahaan.
11. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan institusional memperkuat pengaruh manajemen laba riil melalui *discretionary production cost* terhadap nilai perusahaan.
12. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan institusional memperkuat pengaruh manajemen laba riil melalui *discretionary expense* terhadap nilai perusahaan.
13. Tidak terdapat cukup bukti bahwa return on equity berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
 |
| Nama / Tahun: Nanik Lestari dan Selvy Agita Ningrum / 2018Judul: Pengaruh Manajemen Laba dan Tax Avoidance terhadap Nilai Perusahaan dengan Kualitas Audit sebagai Variabel Moderasi |
| Hasil Penelitian:1. Tidak terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
2. Terdapat cukup bukti bahwa tax avoidance berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
3. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kualitas audit dapat memperkuat pengaruh manajemen laba terhadap nilai perusahaan.
4. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kualitas audit dapat memperkuat pengaruh tax avoidance terhadap nilai perusahaan.
 |
| Nama / Tahun: Seno Aji Prawironegoro / 2017Judul: Pengaruh Kebijakan Utang, Kepemilikan Institusional dan Manajemen Laba Terhadap Nilai Perusahaan |
| Hasil Penelitian:1. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kebijakan utang berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
2. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan institusional berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
3. Tidak terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
 |
| **Berikut adalah penelitian-penelitian sebelumnya berupa jurnal ilmiah yang menguji pengaruh variabel *Tax Avoidance* terhadap variabel Nilai Perusahaan:** |
| Nama / Tahun: Ainia Fajrin, Nur Diana dan M. Cholid Mawardi / 2018Judul: Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Transparansi Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Di BEI Periode 2013-2016) |
| Hasil Penelitian:1. Terdapat cukup bukti bahwa perencanaan pajak mempunyai pengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
2. Terdapat cukup bukti bahwa transparansi perusahaan mempunyai pengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
3. Terdapat cukup bukti bahwa interaksi transparansi dengan perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahan.
 |
| Nama / Tahun: Ida Bagus Gede Putra Pradnyana dan Naniek Noviari / 2017Judul: Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Transparansi Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi |
| Hasil Penelitian:1. Terdapat cukup bukti bahwa perencanaan pajak berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.
2. Terdapat cukup bukti bahwa transparansi perusahaan mampu memoderasi hubungan perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan.
 |
| Nama / Tahun: Tiara Ulfa Inanda, Eddy Suranta, Pratana Puspa Midiastuty / 2018Judul: Pengaruh Penghindaran Pajak Terhadap Nilai Perusahaan Yang Dimoderasi Oleh Corporate Governance Dan Kepemilikan Mayoritas |
| Hasil Penelitian:1. Terdapat cukup bukti bahwa penghindaran pajak melalui *effective tax rate*  berpengaruh positif pada nilai perusahaan (α=0.05).
2. Tidak terdapat cukup bukti bahwa penghindaran pajak melalui *cash effective tax rate*  berpengaruh positif pada nilai perusahaan (α=0.05).
3. Terdapat cukup bukti bahwa corporate governance memperlemah pengaruh penghindaran pajak melalui *effective tax rate*  terhadap nilai perusahaan (α=0.05).
4. Terdapat cukup bukti bahwa corporate governance memperlemah pengaruh penghindaran pajak melalui *cash effective tax rate*  terhadap nilai perusahaan (α=0.05).
5. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan mayoritas memperlemah hubungan penghindaran pajak melalui *effective tax rate*  terhadap nilai perusahaan (α=0.05).
6. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan mayoritas memperlemah hubungan penghindaran pajak melalui *cash effective tax rate*  terhadap nilai perusahaan (α=0.05).
 |
| Nama / Tahun: Pandu Dewanata dan Tarmizi Achmad / 2017Judul: Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Nilai Perusahaan dengan Kualitas Corporate Governance sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI pada Tahun 2012-2014) |
| Hasil Penelitian:1. Tidak terdapat cukup bukti bahwa perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.
2. Terdapat cukup bukti bahwa pengaruh positif perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan dapat diperkuat dengan kualitas corporate governance.
 |
| **Berikut adalah penelitian-penelitian sebelumnya berupa jurnal ilmiah yang menguji pengaruh variabel Manajemen Laba terhadap variabel *Tax Avoidance*:** |
| Nama / Tahun: Irvan Tiaras dan Henryanto Wijaya / 2015Judul: Pengaruh Likuiditas, *Leverage*, Manajemen Laba, Komisaris Independen dan Ukuran Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak |
| Hasil Penelitian:1. Tidak terdapat cukup bukti bahwa likuiditas memiliki pengaruh terhadap tingkat agresivitas pajak perusahaan.
2. Tidak terdapat cukup bukti bahwa leverage memiliki pengaruh terhadap tingkat agresivitas pajak perusahaan.
3. Terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba memiliki pengaruh terhadap tingkat agresivitas pajak perusahaan.
4. Tidak terdapat cukup bukti bahwa proporsi komisaris independen memiliki pengaruh terhadap tingkat agresivitas pajak perusahaan.
5. Terdapat cukup bukti bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap tingkat agresivitas pajak perusahaan.
 |
| Nama / Tahun: Shelly Novitasari, Vince Ratnawati dan Alfiati Silfi / 2017Judul: Pengaruh Manajemen Laba, Corporate Governance, dan Intensitas Modal Terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di BEI Periode Tahun 2010-2014) |
| Hasil Penelitian:1. Terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba mempengaruhi tindakan agresivitas pajak secara positif.
2. Tidak terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan manajerial mempengaruhi tindakan agresivitas pajak secara negatif.
3. Terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan institusional mempengaruhi tindakan agresivitas pajak secara positif.
4. Terdapat cukup bukti bahwa komisaris independen mempengaruhi tindakan agresivitas pajak secara positif.
5. Tidak terdapat cukup bukti bahwa frekuensi pertemuan komite audit mempengaruhi tindakan agresivitas pajak secara positif.
6. Tidak terdapat cukup bukti bahwa intensitas modal mempengaruhi tindakan agresivitas pajak secara positif.
 |
| Nama / Tahun: Alfred Amril, Dwi Fitri Puspa dan Popi Fauziati / 2015Judul: Pengaruh Manajemen Laba dan Corporate Governance Terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan Manufaktur Yang Listing Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2011-2013 |
| Hasil Penelitian:1. Tidak terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.
2. Terdapat cukup bukti bahwa komisaris independen berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak perusahaan.
3. Terdapat cukup bukti bahwa kepemilikan institusi berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.
 |
| **Berikut adalah penelitian sebelumnya berupa jurnal ilmiah yang menguji pengaruh tidak langsung dari variabel Manajemen Laba terhadap variabel Nilai Perusahaan:** |
| Nama / Tahun: Made Dika Diatmika dan I Made Sukartha / 2019Judul: Pengaruh Manajemen Laba Pada Agresivitas Pajak dan Implikasinya Terhadap Nilai Perusahaan |
| Hasil Penelitian:1. Tidak terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba dengan *income decreasing* berpengaruh positif pada agresivitas pajak.
2. Terdapat cukup bukti bahwa agresivitas pajak berpengaruh negatif pada nilai perusahaan.
3. Terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba dengan *income decreasing* berpengaruh negatif pada nilai perusahaan.
4. Tidak terdapat cukup bukti bahwa manajemen laba dengan *income decreasing* berpengaruh negatif pada nilai perusahaan secara tidak langsung melalui agresivitas pajak.
 |

## Kerangka Pemikiran

### Pengaruh Manajemen Laba terhadap Nilai Perusahaan

Asimetri Informasi yang terjadi diantara manajer dan pemegang saham memungkinkan manajer untuk memanfaatkan informasi yang dimilikinya dengan melakukan manajemen laba karena manajer memiliki diskresi yang cukup besar untuk mengelola laba yang dilaporkan. Menurut Scott (2015), manajer memiliki tiga insentif untuk melakukan manajemen laba diantaranya yaitu insentif bonus, memenuhi ekspektasi pasar dan penawaran saham.

Manajer mengelola laba supaya tinggi (*income maximization*) hanya sampai tingkat dimana manajer tidak akan lagi menerima bonus tambahan. Manajer melakukan hal tersebut karena manajer bersifat *utility maximizer* yang berarti manajer hanya bertujuan untuk memaksimalkan kesejahteraan dirinya sendiri. Apabila manajer melakukan manajemen laba dengan variabel akuntansi akrual, maka tidak ada pengaruhnya terhadap arus kas dalam arti kas tidak meningkat walaupun angka laba meningkat, sehingga hal ini mengakibatkan pemilik mengalami kerugian ganda, yaitu memperoleh informasi palsu dan mengeluarkan sejumlah bonus untuk sesuatu yang tidak semestinya (Sulistyanto, 2008:63) karena kas tetap sama sedangkan bonus yang diberikan meningkat. Oleh karena itu, maka dapat dikatakan bahwa investor yang mengalami kerugian tersebut akan menjual sahamnya karena investor tersebut menilai bahwa perusahaan *biased* dalam mengungkapkan informasi keuangan sehingga pada akhirnya harga saham perusahaan tersebut menurun.

Perusahaan yang melaporkan laba yang lebih tinggi daripada yang diharapkan pasar biasanya mengalami peningkatan harga saham, dan ini berlaku sebaliknya (Scott, 2015:455). Namun, investor mulai merasa skeptis terhadap perusahaan yang mengelola angkanya terutama perusahaan yang memenuhi harapan investor secara tipis atau tetap (tidak diatas dan tidak dibawah) karena jumlah perusahaan yang merupakan *manipulator* laba semakin meningkat (Keung, Lin, dan Shih, 2010:106). Penelitian Keung et al., (2010:132) menemukan bahwa respon investor terhadap *positive earnings surprise* yang diberikan perusahaan selama periode 2002-2006 tidak sebesar untuk yang diberikan perusahaan pada periode 1992-1996 dan 1997-2001 yang menunjukkan bahwa skeptisisme investor terhadap *positive earnings surprise* yang kecil maupun nol merupakan fenomena yang baru yang keberadaannya disebabkan oleh semakin banyak perusahaan yang memanipulasi angka-angkanya. Penelitian tersebut juga menyiratkan bahwa investor melihat *positive earnings surprise* yang kecil maupun nol sebagai *red flag* atau pertanda bahwa hal yang buruk bisa saja terjadi karena Investor sudah mengetahui bahwa *positive earnings surprise* berkaitan erat dengan manajemen laba. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa investor lebih memilih untuk menjual sahamnya sebelum hal-hal yang tidak di-inginkan yang ditandakan oleh *red flag* tersebut terjadi pada perusahaan sehingga harga saham perusahaan akan mengalami penurunan apabila banyak investor melakukan tindakan ini.

Ketika perusahaan berencana untuk menjual saham kepada publik (*seasonal equity offering*), manajer akan mengelola laba supaya tinggi (*income maximization*) dalam rangka memaksimalkan dana yang diterima dari penawaran saham tersebut (Scott, 2015:457). Sejalan dengan teori ini, penelitian Cohen dan Zarowin (2010:18) menemukan bahwa perusahaan melakukan manajemen laba berbasis akrual sebelum perusahaan melakukan penawaran saham. Selanjutnya, penelitian tersebut menemukan bahwa manajemen laba berbasis akrual menyebabkan kinerja operasional (dari segi laba operasional) perusahaan-perusahaan sampelnya menurun setelah melakukan penawaran saham. Hal tersebut dikarenakan bahwa mengelola laba dengan akrual menyebabkan suatu *reversal* atau pembalikan di periode-periode berikutnya (Scott, 2015:445). Maka dapat dikatakan bahwa penurunan kinerja operasional tersebut mencerminkan penurunan profitabilitas yang akan membuat investor sadar bahwa mereka telah membayar terlalu banyak uang ketika perusahaan melakukan penawaran saham (Scott, 2015:457) dan oleh karena itu, hal ini akan menciptakan citra yang negatif di mata para investor yang membuat mereka menjual sahamnya sehingga nilai saham perusahaan menurun.

Sebagai tambahan, perusahaan yang mengalami *financial distress* atau suatu kondisi dimana perusahaan tidak mampu membayar kewajiban keuangannya saat jatuh tempo (Beaver, 1966:71) sebelumnya telah melakukan manajemen laba dengan agresif (Scott, 2015:445). Perusahaan tidak selamanya bisa menyembunyikan kenyataan bahwa perusahaan sedang rugi dengan melakukan manajemen laba karena tindakan tersebut hanya mampu menunda kerugian saja tetapi tidak untuk selamanya melainkan sampai hari dimana perusahaan mulai mengalami *financial distress* (Scott, 2015:446). Lagipula, menurut Scott (2015:445-446), lebih banyak manajemen laba perlu dilakukan apabila perusahaan masih perlu menunda angka kerugiannya. Sehingga hal ini menyiratkan bahwa apabila perusahaan agresif dalam melakukan manajemen laba, maka manajer perusahaannya mengetahui bahwa perusahaan sedang dan akan mengalami masa yang sulit. Dari situ investor akan lebih memilih untuk menjual sahamnya saja daripada nanti tidak mendapat bagian uang ketika perusahaannya dilikuidasi sehingga dapat dikatakan bahwa hal ini membuat harga saham perusahaan menurun.

Dari paparan yang diatas maka dapat dikatakan bahwa walaupun nilai perusahaan meningkat di jangka pendek seperti pada saat upaya pemenuhan ekspektasi pasar dan penawaran saham, namun di jangka panjang nilai perusahaan justru akan menurun. Hal ini sejalan dengan Abdallah dan Suryani (2018:19) yang menyatakan bahwa manajer pada awalnya mengelola laba menjadi tinggi supaya nilai perusahaannya meningkat tetapi pada masa yang akan datang, nilai perusahaannya justru akan menurun. Ditambah lagi dengan Scott (2015:445) yang menyatakan bahwa apabila manajer terlalu banyak mengelola laba, maka manfaat (*usefulness*) yang dapat dirasakan investor dari laporan keuangannya perusahaan menurun sehingga berkontribusi pada penurunan nilai perusahaan. Karena pada akhirnya nilai perusahaan juga akan menurun karena manajemen laba, maka peneliti dapat menyatakan bahwa semakin agresif seorang manajer melakukan manajemen laba dengan *income increasing discretionary accruals*, maka semakin rendah nilai perusahaannya sehingga dapat dikatakan bahwa angka Manajemen Lababerpengaruh negatif terhadap Nilai Perusahaan.

### Pengaruh Manajemen Laba terhadap *Tax Avoidance*

Menurut Scott (2003:379) pajak penghasilan merupakan motivasi yang paling jelas bagi manajer untuk melakukan manajemen laba. Laba terkadang dimanipulasi supaya menurun untuk mengurangi biaya politik (*political cost*) dan pemeriksaan kritis (*scrutiny*) dari lembaga-lembaga pemerintah (Subramanyam, 2014:110).Sejalan dengan Scott (2003:379), Sulistiawan et al., (2011:33) menyatakan bahwa tindakan *creative accounting* tidak hanya terjadi untuk kepentingan harga saham, tetapi juga untuk kepentingan perpajakan. Kecenderungan suatu perusahaan untuk melaporkan dan menginginkan untuk menyajikan laporan laba fiskal yang lebih rendah dari nilai yang sebenarnya memotivasi manajer untuk bertindak kreatif melakukan tindakan manajemen laba agar seolah-olah laba fiskal yang dilaporkan memang lebih rendah tanpa melanggar aturan dan kebijakan akuntansi perpajakan (Sulistiawan et al., 2011:33). Tindakan untuk menurunkan laba tanpa melanggar aturan disebut penghindaran pajak atau *tax avoidance*.

Frank, Lynch, dan Rego (2009:468) mendefinisikan pelaporan pajak yang agresif sebagai tindakan manipulasi laba kena pajak ke arah bawah melalui perencanaan pajak yang mungkin atau mungkin tidak dianggap penggelapan pajak. Pengertian tersebut menyiratkan bahwa perencanaan pajak melibatkan manajemen laba *income minimization* sehingga dapat dikatakan bahwa salah satu metode untuk melakukan penghindaran pajak adalah manajemen laba (Cai dan Liu, 2009:769). Oleh karena itu, Penghindaran pajak merupakan salah satu motivasi dari seorang manajer untuk melakukan manajemen laba (Wang dan Chen, 2012:447); (Kurniasih, Sulardi dan Suranta, 2017:29); (Kim, Li, dan Zhang, 2011:640); (Niskanen dan Keloharju, 2000:444-445).

Menurut Desai dan Dharmapala (2009:538), Kegiatan penghindaran pajak yang sengaja dibuat rancu (*obfuscatory*) melindungi oportunisme manajerial dan penggelapan uang (*diversion of rents*). Kegiatan tersebut juga memudahkan berlangsungnya praktik manajemen laba (Desai dan Dharmapala, 2009:538). Oleh karena itu, manajer yang mengelola laba lebih cenderung melindungi dirinya dengan lebih agresif menghindari pajak karena kegiatan penghindaran pajak melindungi mereka dari pemeriksaan kritis (*scrutiny*) pemegang saham (Amidu, Coffie, dan Acquah, 2017:3).

Zimmermann dan Goncharov (2004:20) dan Niskanen dan Keloharju (2000:444-445) menemukan bahwa perusahaan mengelola laba supaya menurun dalam rangka mengurangi beban pajak. Poli (2013:54) menemukan bahwa Insentif-insentif fiskal mendorong perusahaan dengan laba yang positif untuk mengelola laba tersebut agar menurun sehingga angka labanya mendekati nol dalam rangka mengurangi pembayaran pajak. Sejalan dengan Poli (2013:54), Marques, Rodrigues, dan Craig (2011:95) menemukan bahwa perusahaan-perusahaan dengan tarif pajak yang lebih tinggi memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk melakukan manajemen laba *income minimization*. Perusahaan-perusahaan tersebut memiliki insentif yang kuat untuk mengurangi pembayaran pajak dan untuk melaporkan laba yang mendekati angka nol. Amidu, Kwakye, Harvey, dan Yorke (2016:25) menemukan bahwa manajemen laba memiliki hubungan yang positif dengan penghindaran pajak seperti dalam penelitian Wang dan Chen (2012:449) dan Amidu et al., (2017:18). Dengan demikian, semakin agresif seorang manajer melakukan manajemen laba dengan *income decreasing discretionary accruals*, semakin rendah *CASH ETR* perusahaannya sehingga dapat dikatakan bahwa Manajemen Laba berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance* karena semakin rendah CASH ETR-nya perusahaan berarti semakin agresif perusahaan dalam melakukan kegiatan penghindaran pajak.

### Pengaruh *Tax Avoidance* terhadap Nilai Perusahaan

Menurut Pohan (2013:3), salah satu tujuan pengusaha adalah memaksimalkan kesejahteraan pemegang saham atau investor, dengan cara memaksimalkan nilai perusahaan dengan cara memperoleh laba maksimum. Salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh pengusaha untuk memaksimalkan laba adalah dengan meminimalkan beban pajak dalam batas yang tidak melanggar aturan, karena pajak merupakan salah satu faktor pengurang laba (Pohan, 2013:3).

Sejalan dengan Pohan (2013:3), Khurana dan Moser (2013:114) dan Wang (2010:1) berpendapat bahwa pajak penghasilan merupakan suatu beban yang signifikan dan *cash outflow* bagi sebagian besar perusahaan dan para pemegang sahamnya. Hal tersebut dikarenakan bahwa pembayaran pajak mengurangi arus kas setelah pajak perusahaan sehingga hal ini memiliki implikasi terhadap nilai perusahaan (Jacob dan Schütt, 2013:11); (Herron dan Nahata, 2018:8). Kegiatan penghindaran pajak secara potensial dapat meningkatkan nilai perusahaan dengan meningkatkan arus kas setelah pajak (Chyz, 2010:20). Oleh karena itu, penghindaran pajak sudah lama dilihat melalui pandangan tradisional sebagai kegiatan yang menghasilkan nilai perusahaan karena ini mengakibatkan suatu transfer / pengalihan kekayaan dari pemerintah ke para pemegang saham melalui peningkatan dalam laba bersih setelah beban pajak dihematkan (Santana dan Rezende, 2016:1); (Eskandarlee dan Sadri, 2017:1); (Khurana dan Moser, 2013:111); (Wahab dan Holland, 2012:111); (Wang, 2010:1); (Kim et al., 2011:639); (Chen, Hu, Wang, dan Tang, 2014:25).

Metode yang sering digunakan oleh perusahaan untuk menghindari pajak (mengurangi *effective tax rate*-nya) adalah dengan memanfaatkan area dimana hukum perpajakan masih belum jelas (*unclear*) atau *grey area* terutama untuk transaksi yang kompleks (Dyreng et al., 2008:62). Perusahaan yang secara konsisten membayar pajak yang lebih rendah dapat menahan (*retain*) lebih banyak uang dari kegiatan operasionalnya agar tidak dikeluarkan sehingga perusahaan tersebut memiliki kelebihan kas yang dapat di-investasikan kembali dalam rangka melakukan ekspansi agar perusahaannya memiliki pertumbuhan yang lebih pesat (Jacob dan Schütt, 2013:5) atau kas tersebut juga dapat didistribusikan kepada pemegang saham dalam bentuk dividen (Dhaliwal, Huang, Moser, dan Pereira, 2011:1); (Yorke, Amidu, dan Boateng, 2016:113) atau pembelian kembali saham (*share repurchases*) oleh perusahaan (Dhaliwal et al., 2011:1).

Pembelian kembali saham tersebut akan mengurangi jumlah saham yang beredar sehingga harga saham meningkat dan dividen yang lebih banyak akan menimbulkan adanya persepsi positif dari para investor terhadap perusahaan yang dicerminkan melalui peningkatan harga saham. Sejalan dengan penjelasan ini, Drake, Lusch, dan Stekelberg (2017:20) menemukan bahwa terdapat hubungan yang positif antara penghindaran pajak dan nilai perusahaan. Dari paparan ini maka dapat dikatakan bahwa semakin agresif suatu perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak yang dicerminkan melalui semakin rendah *Cash Effective Tax Rate*-nya, semakin tinggi nilai perusahaannya yang dicerminkan melalui *Tobin’s Q*-nya yang berarti *Tax Avoidance* berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan.

### *Tax Avoidance* memediasi hubungan antara variabel Manajemen Laba dan variabel Nilai Perusahaan

Menurut Sulistyanto (2008:64), konsep *political cost hypothesis* membahas bahwa manajer perusahaan cenderung melanggar regulasi pemerintah, seperti undang-undang perpajakan, apabila ada manfaat dan keuntungan tertentu yang dapat diperolehnya. Manajer akan mempermainkan laba agar kewajiban pembayaran tidak terlalu tinggi sehingga alokasi laba sesuai dengan kemauan perusahaan (Sulistyanto, 2008:64). Dalam kasus ini, manfaat yang dapat diperoleh adalah peningkatan harga saham yang terjadi setelah perusahaan berhasil memenuhi ekspektasi tingkat laba bersih yang diharapkan oleh para analis (Scott, 2015:455) dengan memperkecil beban pajak.

Menurut Dhaliwal, Gleason, dan Mills (2004:437), kompleksitas dari perhitungan beban pajak dan diskresi yang terlibat dalam mengestimasi akrual pajak memungkinkan asimetri informasi antara manajer dan auditor serta pemegang saham untuk berlangsung lama (*persist*). Beliau menegaskan bahwa penggabungan antara penilaian sendiri (*judgement*), diskresi, asimetri informasi dan tekanan waktu menimbulkan situasi dimana perusahaan dapat menggunakan beban pajak sebagai kesempatan terakhirnya untuk memenuhi target penghasilan yang sudah ditetapkan sebelumnya. Hal tersebut dikarenakan bahwa beban pajak adalah salah satu akun terakhir yang ditutup sebelum laba diumumkan karena perubahan-perubahan lain yang terkait dengan pendapatan mempengaruhi akun pajak.

Maka oleh karena itu, perusahaan mengelola akun beban pajak supaya menurun dalam rangka meningkatkan laba bersih sehingga memungkinkan perusahaan untuk memenuhi target laba yang ditetapkan oleh investor dan / atau analis. Bartov, Givoly, dan Hayn (2002:202) menemukan bahwa perusahaan yang mencapai dan / atau melebihi ekspektasi laba yang ditetapkan oleh investor mengalami *return* yang lebih tinggi daripada perusahaan yang gagal memenuhi ekspektasi. Sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan menggunakan teknik-teknik manajemen laba yang mengelola akun beban pajak agar menurun dalam rangka meningkatkan laba bersih supaya bisa memenuhi ekspektasi investor yang akan berakibat pada peningkatan harga saham perusahaan.

Berdasarkan paparan diatas, secara tidak langsung kegiatan Manajemen Laba yang dilakukan oleh manajer akan menyebabkan Nilai Perusahaan meningkat ketika pengaruh Manajemen Laba terhadap Nilai Perusahaan dimediasi oleh *Tax Avoidance*.

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, disajikan model sebagai berikut:

Gambar 2. 1

**Model Struktural**



## Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Ha1: Manajemen Laba berpengaruh negatif terhadap Nilai Perusahaan.

Ha2: Manajemen Laba berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance.*

Ha3: *Tax Avoidance* berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan.

Ha4: *Tax Avoidance* memediasi hubungan antara variabel Manajemen Laba dan variabel Nilai Perusahaan.