

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Semakin berkembangnya revolusi industri 4.0 yang semakin pesat, memberikan imbas pada semua aspek kehidupan, tidak terkecuali aspek ekonomi dan segala kehidupan bisnis lainnya. Selain itu dibarengi pula dengan semakin banyaknya perusahaan yang bermunculan yang dapat menimbulkan persaingan yang ketat antar perusahaan. Perusahaan harus dapat kreatif dan menciptakan keunggulan kompetitif dari para pesaingnya. Perusahaan dituntut harus mampu bertahan, bersaing serta beradaptasi mengikuti perubahan-perubahan yang terjadi agar tetap dapat *survive* untuk keberlangsungan berkelanjutan bisnis atau usahanya sehingga tujuan yang diinginkan perusahaan dapat tercapai. Suatu perusahaan didirikan dengan maksud untuk mendapatkan keuntungan dan laba yang optimal guna mensejahterakan para pemegang saham dan juga seluruh karyawannya sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan (Kirana & Ermawati, 2016). Perusahaan mempunyai tujuan utama yaitu menghasilkan laba atau keuntungan dari aktivitas bisnisnya, akan tetapi bukan hanya dalam hal memperoleh laba saja, meningkatkan nilai perusahaan dengan mengutamakan kesejahteraan dan kemakmuran para pemilik perusahaan juga menjadi tujuan jangka panjang perusahaan.

Nilai perusahaan biasa dijadikan persepsi dan respon dari investor atas kinerja dan capaian keberhasilan suatu perusahaan. Pada kenyataannya nilai perusahaan memang sangatlah penting guna memahami bagaimana kondisi dan kinerja suatu perusahaan sehingga dapat memengaruhi keinginan dari para investor untuk menanamkan modal yang ada pada suatu perusahaan (Sulastri & Nurdiansyah, 2017). Investor atau calon investor tidak akan serampangan dalam menentukan perusahaan guna menginvestasikan modalnya, salah satu aspek yang menjadi analisa atau pertimbangan oleh para investor yaitu nilai suatu perusahaan (Putra & Lestari, 2016). Perusahaan yang sudah *go public* memiliki tujuan yaitu menjamin serta meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran para pegang saham. Tingginya nilai perusahaan merupakan harapan bagi para investor, karena dengan tingginya nilai perusahaan dapat menunjukkan pula tingginya kesejahteraan dan kemakmuran

pemilik atau para pemegang saham (Negara, 2019). Tingkat kesejahteraan para pemegang saham yang semakin besar akan menarik keinginan berbagai pihak untuk melakukan investasi dalam perusahaan yang berkonsentrasi pada peningkatan nilai perusahaan (Apsari & Setiawan, 2018). Di Bursa Efek Indonesia (BEI) investor maupun calon investor biasanya melihat nilai suatu perusahaan mengaitkannya dengan harga pasar saham. Hal ini dikarenakan perusahaan yang punya harga saham cenderung stabil atau tinggi dapat meningkatkan kepercayaan pasar akan prospek perusahaan. Semakin banyaknya investor yang menanamkan investasi sahamnya pada suatu perusahaan, maka perusahaan tersebut akan dianggap mempunyai kinerja dan prospek yang baik oleh berbagai pihak.

Fenomena nilai perusahaan bisa dikaitkan dengan apa yang terjadi pada perusahaan Grup Bakrie. Sebelum tahun 2008, saham perusahaan Group Bakrie menjadi primadona yang banyak diminati oleh para investor baik investor domestik maupun investor asing. Akan tetapi pada pertengahan tahun 2008 terjadi krisis moneter yang membuat harga komoditas ambruk dan ditambah pula dengan banyaknya persepsi negatif para pelaku pasar seperti adanya korupsi, lumpur lapindo, utang yang menumpuk dan penggelapan pajak yang mengakibatkan bisnis Grup Bakrie semakin terpuruk. Harga saham perusahaan-perusahaan Grup Bakrie pun ikut terjun bebas bahkan hingga pernah mencapai harga terendah di BEI yaitu mencapai Rp 50 per saham. Pada tahun 2019 perusahaan Grup Bakrie mencoba menunjukkan kinerja yang positif, misalnya PT Bumi Resources Mineral Tbk (BRMS), PT Energi Mega Persada Tbk (ENRG) dan PT Bakrie & Brother Tbk (BNBR) sukses menorehkan laba bersih atau keuntungan bagi perusahaan. Akan tetapi kinerja positif pada tahun 2019 yang dihasilkan perusahaan-perusahaan Grup Bakrie tersebut masih belum mampu meningkatkan harga saham di angka Rp 50an per saham. Pelaku pasar seakan-akan tidak percaya dengan manajemen perusahaan Grup Bakrie dan perusahaan Grup Bakrie pun belum mampu menciptakan persepsi atau pandangan positif di mata para pelaku pasar modal (www.tirto.id). Selain itu BNBR dan BRMS yang mampu menunjukkan kinerja positif dengan menorehkan laba pada tahun 2019 belum dapat melakukan pembagian dividen kepada para pemegang saham, bahkan BRMS sudah 9 tahun puasa dalam melakukan pembayaran dividen terhitung dari tahun buku 2010 sampai dengan 2018

dikarenakan perusahaan membutuhkan dana untuk melunasi hutang-hutangnya dan untuk pertumbuhan bisnis perusahaan (www.cnbcindonesia.com). Hal tersebut dapat diindikasikan jika perusahaan Grup Bakrie belum mampu memberikan kesejahteraan untuk para pemegang sahamnya. Dari kasus diatas dapat diketahui jika faktanya menciptakan nilai perusahaan yang baik dimata investor sangatlah penting bagi suatu perusahaan.

Ditengah kondisi yang kurang kondusif saat ini dalam dunia usaha, dimana setiap perusahaan dituntut harus dapat *survive* dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya menjadi motivasi manajemen dalam melakukan berbagai cara untuk memaksimalkan laba dan juga meningkatkan nilai perusahaan. Peningkatan nilai perusahaan akan terwujud jika pelaksanaan fungsi manajemen yang dilakukan oleh perusahaan dijalankan dengan baik. Salah satu upaya yang bisa diterapkan oleh manajemen untuk dapat memaksimalkan laba dalam menaikan nilai perusahaan yaitu dengan meminumkan biaya pajak yang dikeluarkan oleh perusahaan (Warno & Fahmi, 2020). Dari pihak pemerintah, penerimaan negara yaitu dalam bentuk pajak paling mendominasi apabila dibandingkan dengan sumber penerimaan lain yang digunakan untuk pembangunan dan kesejahteraan masyarakat. Akan tetapi terdapat hal yang menarik karena adanya kepentingan yang saling berbenturan antara pemerintah yang berperan sebagai pemungut pajak, yang membutuhkan sumber dana dari pajak yang besar guna membiayai segala penyelenggaraan pemerintahan, dengan perusahaan yang berperan sebagai wajib pajak, yang menghendaki pengeluaran biaya untuk keperluan pajak yang dikeluarkan seminim mungkin (Herdiyanto & Ardiyanto, 2015).

Sumber penerimaan negara yang mendominasi di Indonesia yaitu berasal dari penerimaan pajak. Dalam Anggaran Pendapatan Negara (APBN) tahun 2019 yang diakses melalui situs *website* kemenkeu.go.id dapat diketahui bahwa total pendapatan negara senilai Rp 2.165 triliun, dimana 83% dari pendapatan negara besar dari penerimaan pajak yaitu Rp 1.786,4 triliun. Artinya pemerintah mempunyai peluang guna mengelola sumber penerimaan pajak dalam mendanai pembangunan serta kesejahteraan masyarakat. Di Indonesia, metode pemungutan pajak menerapkan sistem *self Assessment*, dimana aktivitas dalam memperhitungkan, menyerahkan dan juga dalam hal menyampaikan pajak

terhutang dilakukan secara mandiri oleh para wajib pajak yang bersangkutan. Akan tetapi menurut Laporan Kinerja Direktorat Jendral Pajak (LKDJ) menyatakan terkait kepatuhan wajib pajak dalam hal membayar pajak masih dikategorikan rendah, hal ini antara lain diakibatkan karena pengawasan yang belum optimal dalam menjangkau wajib pajak melaporkan SPT dan masih banyak terdapat pembayaran pajak dibawah nominal tertentu. Rendahnya kepatuhan dan kesadaran wajib pajak bisa terjadi dikarenakan pajak dipandang sebagai suatu beban, terutama oleh wajib pajak badan, dikarenakan beban pajak akan mengurangi laba bersih dari suatu perusahaan (Abdussaid et al., 2021). Perusahaan tidak akan rela kekayaannya dengan mudah berpindah. Oleh sebab itu, perusahaan akan berusaha mencari celah agar dapat meminimalisir biaya pajaknya dikarenakan pajak merupakan beban yang akan mengurangi perolehan laba perusahaan. Perusahaan akan mencoba beragam cara baik secara legal ataupun illegal guna menjaga stabilitas laba dan likuiditas yang diharapkan. Dalam mengatur pengeluaran pajak dengan tujuan pembayaran beban pajak yang seminimal mungkin, perusahaan dapat menerapkan strategi perencanaan pajak. Salah satu strategi perencanaan pajak yang dapat dilakukan perusahaan yaitu dengan melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*).

Kasus penghindaran pajak sudah sering terjadi baik diluar maupun didalam negeri, perusahaan dalam menerapkan praktik penghindaran pajak menggunakan teknik yang beragam akan tetapi mempunyai maksud yang serupa yaitu meminimalkan beban pajaknya untuk memperoleh laba yang optimal. Di Indonesia, terdapat beberapa kasus penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan, salah satunya yaitu kasus yang melibatkan PT Coca-Cola Indonesia (PT CCI). Menurut Direktorat Jendral Pajak (DJP) dan Kementerian Keuangan, PT CCI mencoba mengakali setoran pajak dengan metode memperbesar beban biaya untuk iklan produk minuman Coca-Cola selama beberapa kurun waktu tahun pajak 2002, 2003, 2004 dan 2006. DJP mencurigai jika PT CCI melakukan praktik *transfer pricing*. Seharusnya PT CCI menghasilkan produk konsentrat, pengemasan, dan distribusi, bukan untuk produk minuman jadi, akan tetapi PT CCI malah mengeluarkan biaya besar untuk iklan minuman yang lazimnya ditanggung oleh perusahaan Coca-Cola yang lain. Dengan adanya pembekakan untuk beban biaya iklan tersebut mengakibatkan penghasilan kena pajaknya berkurang dan otomatis setoran pajak

yang akan dibayarkan PT CCI pun akan semakin mengecil. Akibat dari tindakan mengakali setoran pajak yang dilakukan PT CCI tersebut menyebabkan kekurangan pembayaran pajak sebesar Rp 49,24 miliar. Besaran kurangnya pembayaran pajak tersebut didapat dari selisih perhitungan penghasilan kena pajak PT CCI menurut DJP yaitu sebesar Rp 603,48 miliar dan menurut PT CCI sendiri yaitu hanya sebesar Rp 492,59 miliar. Akan tetapi pihak PT CCI tetap berpendapat jika perusahaan sudah membayar setoran pajak sesuai dengan ketentuan yang ada (www.ekonomi.compas.com).

Penghindaran pajak merupakan teknik perencanaan pajak yang dilaksanakan oleh manajer tidak bertentangan dengan peraturan atau hukum perpajakan yang ditetapkan pada suatu kawasan atau negara, artinya legal bagi wajib pajak sebab kegiatan yang dikerjakan ini hanya memanfaatkan ketidaksempurnaan yang terdapat pada peraturan perpajakan tersebut, tindakan ini dilakukan dengan maksud memperkecil beban pajak terhutang perusahaan yang berakibat pada naiknya laba perusahaan dan nantinya akan berakibat pada nilai perusahaan yang bisa diketahui dari harga pasar saham (Karimah & Taufiq, 2016). Penghindaran pajak sama sekali tidak diharapkan oleh pemerintah sebab akan mengurangi penerimaan pajak ke kas negara, akan tetapi bagi perusahaan melakukan penghindaran pajak merupakan hal yang legal karena tidak melanggar ketentuan yang ada dalam hukum perpajakan (Syafitri & Kurnia, 2019).

Penelitian yang dilakukan oleh Anggoro & Septiani (2015) terkait penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan, menemukan bahwa perusahaan yang mengeluarkan pembayaran pajak rendah akan memiliki nilai perusahaan yang tinggi. Artinya apabila perusahaan berhasil meminimalkan biaya untuk kebutuhan perpajakan, maka semakin kecil beban yang dikeluarkan dan secara otomatis perusahaan akan memperoleh laba yang semakin besar. Karimah & Taufiq (2016) mengatakan secara konsep memang tindakan penghindaran pajak bersifat legal karena tidak melanggar ketentuan dari peraturan perpajakan dan dapat memberikan keuntungan untuk perusahaan, akan tetapi tindakan tersebut juga dapat memberikan persepsi atau konotasi tidak baik bagi perusahaan karena dapat menunjukkan adanya kepentingan tertentu perusahaan sebagai akibat dari ketidakpatuhan dalam memenuhi kewajibannya yaitu membayar pajak. Penelitian yang dilakukan oleh

Lestari & Ningrum (2018) terkait penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan membuktikan jika perusahaan yang melakukan penghindaran pajak yang tinggi maka nilai perusahaan menjadi rendah. Penelitian ini mengindikasikan bahwa kegiatan seorang manajer dalam melakukan praktik penghindaran pajak akan menimbulkan resiko perusahaan yang tinggi, biaya agensi yang lebih besar, dan laporan keuangan yang dihasilkan perusahaan tidak menunjukkan kondisi perusahaan yang sebenarnya serta bisa menyesatkan pemegang saham.

Sikap manajemen yang seringkali mengedepankan perilaku mementingkan diri sendiri dapat memicu timbulnya konflik kepentingan yang saling berbenturan antara manajer dan pemegang saham dalam pengendalian dan pengelolaan perusahaan serta keputusan-keputusan yang terkait kesejahteraan pemegang saham. Konflik kepentingan ini muncul saat terdapat satu pihak memiliki informasi atau pemahaman yang pihak lain tidak ketahui, yang kemudian dapat memicu terjadinya asimetri informasi. Konflik kepentingan yang terjadi ini dapat diminimumkan melalui biaya agensi (*agency cost*) dalam rangka melaksanakan pengawasan terhadap kinerja manajer. Menurut Putri & NR (2020) biaya agensi merupakan biaya yang diterbitkan oleh *principal* guna memonitoring dan mengatur kinerja *agent* agar dapat bergerak sesuai dengan haluan perusahaan. Sejalan dengan Warno & Fahmi (2020) biaya agensi menjadi penting, sebab pemilik dapat mengawasi kegiatan yang dikerjakan oleh manajer, sehingga konflik keagenan yang terjadi dan kecurangan yang kemungkinan dilakukan dapat diminimalisir sehingga nilai perusahaan meningkat. Menurut Chen (2014) melalui biaya agensi maka *principal* bisa menuntun tindakan *agent* yang akan berpengaruh pada naiknya nilai perusahaan sesuai dengan dasarnya *agency cost* yang dikeluarkan *principal*. Berdasarkan uraian tersebut, *principal* perlu mengeluarkan *agency cost* untuk melakukan pengawasan atas kinerja *agent* guna meminimalisir konflik kepentingan yang terjadi. Apabila tingginya biaya agensi yang dikeluarkan oleh *principal* untuk meminimalisir konflik kepentingan, maka nilai perusahaan akan meningkat dikarenakan agar dapat mencapai tujuan meningkatkan nilai perusahaan perlu adanya sinergi yang baik antara *principal* dan *agent*.

Adityamurti & Ghozali (2017) dalam penelitiannya membuktikan dengan timbulnya biaya agensi maka dapat menyebabkan nilai perusahaan semakin tinggi,

adanya biaya yang muncul akibat dari konflik kepentingan pemegang saham dengan manajer yang disebabkan praktik manajemen pajak, pemegang saham mengharapkan bisa memonitoring tindakan dan keputusan tertentu manajer yang kemungkinan tidak menguntungkan pemegang saham. Manajer diharapkan bisa menciptakan nilai perusahaan melalui tata kelola yang baik dengan adanya biaya agensi yang dikeluarkan pemegang saham. Warno & Fahmi (2020) dalam penelitiannya juga membuktikan melalui biaya agensi, *principal* dapat memonitor kegiatan *agent* supaya selaras dengan kesepakatan penjanjian kedua belah pihak yang nantinya dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Selain penghindaran pajak dan biaya agensi, salah satu aspek penting sebagai langkah untuk meningkatkan nilai perusahaan yaitu kebijakan dividen. Kebijakan dividen yaitu suatu kebijakan atau keputusan manajemen perusahaan guna menentukan besaran laba yang perlu dibayarkan untuk pemegang saham dalam wujud dividen dan besaran laba yang perlu ditanam kembali dalam wujud laba ditahan (Ginting, 2018). Untuk menetapkan kebijakan pembagian dividen, perusahaan berada dalam dua opsi antara meningkatkan nilai perusahaan atau meningkatkan pengelolaan operasional perusahaan. Menurut Anita & Yulianto (2016) mengatakan tingginya nilai perusahaan akan selaras dengan besarnya pemberian dividen kepada pemegang saham. Akan tetapi disisi lain perusahaan cenderung tidak menginginkan adanya pemberian dividen yang besar, dikarenakan apabila besarnya jumlah dividen untuk pemegang saham, maka laba ditahan atau dana yang digunakan untuk pengelolaan dan pengembangan perusahaan semakin kecil sehingga pertumbuhan perusahaan kemungkinan akan terhambat.

Putra & Lestari (2016) dalam penelitiannya menemukan bahwa kebijakan dividen bisa meningkatkan nilai perusahaan, dimana pemegang saham lebih senang dengan perusahaan yang memilih untuk membagikan dividen, sebab pemegang saham mendapatkan kepastian terkait *return* atas investasi yang dilakukannya. Selain itu perusahaan akan dinilai menguntungkan dan mempunyai kinerja yang baik oleh para pemegang saham. Namun penelitian yang dilaksanakan oleh Faridah & Kurnia (2016) membuktikan jika besarnya dividen yang dikeluarkan perusahaan akan membuat laba ditahan yang digunakan untuk mengembangkan perusahaan

semakin sedikit, hal ini akan menyebabkan terhambatnya perkembangan perusahaan.

Penelitian ini menggunakan variabel kontrol yaitu *leverage*. *leverage* adalah persepsi besaran penggunaan hutang oleh suatu perusahaan yang dipakai untuk mendanai kegiatan operasional usaha (Setiadewi & Purbawangsa, 2015). *Leverage* juga penting bagi investor sebagai bahan pertimbangan sebelum memutuskan untuk berinvestasi. Negara (2019) menyatakan *rasio leverage* yang tinggi memperlihatkan tingginya pula modal yang bersumber dari hutang yang dipakai perusahaan guna mendanai aktivitas operasional perusahaan untuk tujuan memperoleh keuntungan.

Dari latar belakang yang sudah dijabarkan dan adanya inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya, sehingga peneliti tertarik untuk melaksanakan suatu penelitian mengenai pengaruh penghindaran pajak, biaya agensi dan kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan. Kemudian topik penelitian ini dikembangkan dalam bentuk judul **“Pengaruh Penghindaran Pajak, Biaya Agensi dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan”**.

I.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang penelitian yang telah dijabarkan, maka penulis membangun beberapa rumusan masalah antara lain:

1. Apakah penghindaran pajak berpengaruh terhadap nilai perusahaan?
2. Apakah biaya agensi berpengaruh terhadap nilai perusahaan?
3. Apakah kebijakan dividen berpengaruh terhadap nilai perusahaan?

I.3 Tujuan Penelitian

Dari latar belakang penelitian dan perumusan masalah yang telah dijelaskan, maka tujuan dari penelitian ini untuk menguji:

1. Pengaruh penghindaran pajak terhadap nilai perusahaan.
2. Pengaruh biaya agensi terhadap nilai perusahaan.
3. Pengaruh kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan.

I.4 Manfaat Penelitian

I.4.1 Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan pemahaman dan pengetahuan, khususnya bagi mahasiswa dan akademisi, terkait dengan pengaruh penghindaran pajak, biaya agensi dan kebijakan dividen terhadap nilai perusahaan.

I.4.2 Aspek Praktis

- a. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan sebagai upaya perusahaan dalam meningkatkan nilai perusahaan dengan memperhatikan faktor-faktor terkait penghindaran pajak, biaya agensi dan kebijakan dividen.
- b. Bagi investor, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi untuk pertimbangan investor dalam berinvestasi, mengenai faktor-faktor dalam menentukan nilai suatu perusahaan antara lain yaitu penghindaran pajak, biaya agensi dan kebijakan dividen.
- c. Bagi penelitian selanjutnya, penelitian ini diharapkan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi nilai perusahaan.