

# BAB I

## PENDAHULUAN

### I.1 Latar Belakang

Negara Indonesia merupakan Negara berkembang yang memiliki jumlah penduduk yang sangat besar, sehingga akan meningkatkan potensi pendapatan negara melalui pembayaran pajak. Ketentuan kewajiban pembayaran pajak oleh warga negara tercantum dalam pasal 23 A UUD 1945 yang berbunyi, 'Pajak dan pungutan lain yang bersifat memaksa untuk keperluan negara diatur dengan Undang-Undang'. Sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 36 tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan Pasal 17 ayat 2 (a), perusahaan sebagai salah satu wajib pajak badan memiliki kewajiban untuk membayar pajak dengan ketentuan tarif sebesar 25%.

Ketentuan pembayaran pajak berdasarkan tarif yang telah ditetapkan dalam Undang-Undang memberikan pandangan yang berbeda antara perusahaan dan pemerintah. Bagi perusahaan, pajak merupakan beban karena akan mengurangi laba bersih yang dihasilkan oleh perusahaan tetapi bagi pemerintah pajak merupakan kontribusi terbesar bagi sumber pendapatan negara yang akan digunakan untuk membiayai pengeluaran negara. Perbedaan pandangan tersebut melatar belakangi perusahaan untuk melakukan sejumlah strategi untuk mengurangi pembayaran pajak yang harus dibayarkan kepada negara, sehingga perusahaan agresif terhadap pajak.

Agresivitas pajak adalah tindakan yang memiliki tujuan untuk melakukan perencanaan penghasilan kena pajak perusahaan yang dilakukan melalui perencanaan pajak, baik perencanaan pajak yang menggunakan cara yang legal (*tax avoidance*) atau cara yang illegal (*tax evasion*) (Midiastuty, dkk, 2016). Tujuan dari perencanaan pajak itu sendiri adalah untuk meminimalkan jumlah beban pajak dan dapat ditekan serendah mungkin, tetapi pelaksanaannya masih dalam koridor peraturan perpajakan. Agresivitas pajak dapat dilakukan apabila dimungkinkan jika ada peluang yang dapat dimanfaatkan, baik karena kelemahan peraturan perpajakan maupun sumber daya manusia (fiskus) (Suandy, 2017, hlm. 2).

Tindakan agresivitas pajak perusahaan dapat ditemukan pada beberapa fenomena yang terjadi di Indonesia seperti yang terjadi pada perusahaan Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) melalui kegiatan *transfer pricing* dimana perusahaan ini melakukan perekayasa atau manipulasi harga secara tidak wajar dengan maksud untuk memindahkan beban keuntungan ke negara yang memiliki tarif pajak yang rendah.

Kasus sengketa pajak TMMIN terjadi pada tahun 2008, yang berawal karena terdapat perbedaan perhitungan nilai penjualan antara Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dan TMMIN sehingga TMMIN dinyatakan kurang bayar. Atas dasar perbedaan tersebut, DJP kemudian melakukan pemeriksaan SPT untuk tahun 2003-2008. Sebelumnya, lini bisnis TMMIN berada di satu bendera yaitu Toyota Astra Motor (TAM). Namun sesudah tahun 2003, terdapat pemisahan antara bagian perakitan (TMMIN) dan bagian distribusi (TAM) dimana kepemilikan sahamnya adalah Toyota Motor Corporation Jepang sebesar 95% dan sisanya dimiliki oleh PT Astra International Tbk. Pada saat pemisahan, *gross margin* mengalami penurunan sebesar 7% dimana seharusnya apabila digabung, *gross margin* sebesar 14%. Penurunan *gross margin* tersebut membuat DJP mempertanyakan sisa margin sebesar 7%. Aparat pajak menduga, laba sebelum pajak TMMIN berkurang karena pembayaran royalti dan pembelian bahan baku yang tidak wajar dan selain itu Toyota memanfaatkan transaksi kepada pihak terafiliasi atas penjualan mobil ke TMAP Singapura dengan harga dibawah harga pokok produksi sehingga mengurangi peredaran usaha ([nasional.kontan.co.id](http://nasional.kontan.co.id), 2013).

Selanjutnya, PT Coca-Cola Indonesia (CCI) melakukan penghindaran pajak dengan memasukkan biaya-biaya dengan nilai yang tidak wajar sebagai pengurang penghasilan kena pajak, sehingga beban pajaknya mengecil. Kasus tersebut terjadi selama tahun pajak 2002 hingga 2006. Terdapat perbedaan perhitungan Penghasilan Kena Pajak (PKP) antara DJP dengan CCI dan menyatakan bahwa CCI kurang bayar sehingga DJP melakukan pemeriksaan dan ditemukan pembengkakan biaya iklan sebesar Rp 566,84 miliar. Beban biaya tersebut menimbulkan PKP berkurang. Bagi DJP beban biaya tersebut dinilai tidak wajar dan mengarah pada praktik *transfer pricing* untuk meminimalkan

beban pajak sehingga pembayaran pajaknya menjadi rendah (ekonomi.kompas.com, 2014).

Berkaitan dengan fenomena tersebut, perusahaan dapat memanfaatkan kegiatan *transfer pricing* untuk menghindari pembayaran pajak yang besar. Permasalahan penghindaran pajak melalui kegiatan *transfer pricing* dapat dihindari dengan menerapkan prosedur *Advanced Pricing Agreement* (APA) atau kesepakatan harga transfer. Maksud dari APA adalah untuk memecahkan masalah perselisihan harga transfer dengan cara yang tepat dan menghindari proses pengadilan yang menghasilkan banyak biaya (Suandy, 2017, hlm. 85).

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tindakan agresivitas pajak diantaranya adalah struktur kepemilikan, ukuran perusahaan dan profitabilitas.

Struktur kepemilikan diklasifikasikan sebagai kepemilikan institusional, kepemilikan manajerial, dan kepemilikan individu atau publik seperti keluarga, kepemilikan asing dan pemerintah (Saputra, dkk, 2017). Kepemilikan institusional adalah kepemilikan saham oleh institusi yang sekaligus menjadi pihak yang memonitor perusahaan (Suprimarini & Suprasto, 2017). Sebagai pemegang saham yang umumnya memiliki jumlah saham yang besar dalam perusahaan, keberadaan kepemilikan institusional dapat menjadi alat untuk memantau kinerja manajer. Kepemilikan institusional yang besar dalam perusahaan akan menekan tindakan agresivitas pajak (Kusumawati & Hardiningsih, 2016). Keberadaan kepemilikan institusional diharapkan mampu untuk mendorong atau memotivasi perusahaan sebagai Wajib Pajak badan untuk melakukan kewajiban perpajakan yaitu membayar pajak kepada negara (Saputra, dkk, 2017).

Kewajiban pembayaran pajak oleh perusahaan kepada negara dipengaruhi oleh besar kecilnya ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan merupakan gambaran besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan oleh total aktiva, jumlah penjualan, rata-rata total penjualan, dan rata-rata total aktiva (Napitu & Kurniawan, 2016). Semakin besar ukuran perusahaan, maka semakin besar kesempatan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan sehingga pembayaran pajaknya juga semakin besar. Ukuran perusahaan yang besar mempunyai sumber daya yang lebih untuk mempengaruhi proses politik, melakukan perencanaan

pajak, dan mengatur aktivitas untuk penghematan pajak yang optimal. Semakin besar perusahaan maka semakin kompleks transaksinya dan memungkinkan bagi perusahaan tersebut untuk memanfaatkan celah-celah yang ada untuk melakukan penghindaran pajak (Midiastuty, dkk, 2016).

Penghindaan pajak yang dilakukan oleh perusahaan umumnya dilakukan oleh perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi, tetapi tidak menutup kemungkinan perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang rendah juga dapat melakukan tindakan agresivitas pajak karena pada dasarnya pajak merupakan unsur pengurang dari laba yang dihasilkan perusahaan. Profitabilitas adalah kemampuan bagi perusahaan atau organisasi untuk menghasilkan laba pada suatu periode tertentu pada tingkat penjualan, aset dan modal saham tertentu (Andhari & Sukartha, 2017). Perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki keuntungan yang besar sehingga pajak yang dibayarkan juga besar. Hal tersebut dapat memotivasi bagi perusahaan yang berorientasi pada laba untuk melakukan tindakan *tax planning* untuk mengurangi besarnya pajak yang harus dibayar perusahaan, sehingga perusahaan agresif terhadap pajak (Prasista & Setiawan, 2016).

Terdapat hasil penelitian yang tidak konsisten terkait dengan pengaruh struktur kepemilikan, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap agresivitas pajak. Berkaitan dengan struktur kepemilikan, penelitian yang dilakukan oleh Kusumawati & Hardiningsih (2016), Subagiastra, dkk (2016), dan Saputra, dkk (2017) menunjukkan hasil bahwa kepemilikan institusional berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Namun penelitian yang dilakukan oleh Suprimarini & Suprasto (2017) menunjukkan hasil bahwa kepemilikan institusional tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik institusional berasumsi bahwa pemenuhan kewajiban pajak perusahaan yang tinggi akan menurunkan laba perusahaan dan menyebabkan berkurangnya jumlah dividen yang diterima pemegang saham oleh karena itu pemilik institusional tidak melakukan tindakan untuk mencegah ataupun membatasi aktivitas manajemen untuk menurunkan beban pajak perusahaan.

Berkaitan dengan ukuran perusahaan, penelitian yang dilakukan oleh Richardson & Lanis (2007), Hartadinata & Tjaraka (2013) dan Napitu & Kurniawan (2016) menunjukkan hasil bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Midiastuty, dkk (2016) dan Nugraha & Meiranto (2015) menunjukkan hasil yang tidak sejalan dimana ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Hal ini menunjukkan bahwa besar kecilnya ukuran perusahaan tidak mempengaruhi perusahaan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak.

Berkaitan dengan profitabilitas, hasil penelitian yang dilakukan oleh Napitu & Kurniawan (2016), Prasista & Setiawan (2016), Subagiastra, dkk (2016) dan Andhari & Sukartha (2017) menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Hasil tersebut tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nugraha & Meiranto (2015) dan Midiastuty, dkk (2016) yang menunjukkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak dan menyatakan bahwa pemilik perusahaan akan lebih mementingkan reputasi perusahaan daripada menanggung kerugian karena melakukan tindakan pajak agresif sehingga perusahaan cenderung menghindari tindakan agresivitas pajak.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian yang dilakukan oleh Napitu & Kurniawan (2016). Variabel yang diteliti oleh Napitu & Kurniawan (2016) adalah *corporate social responsibility*, profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap agresivitas pajak. Sampel yang digunakan adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2012-2014.

Perbedaan penelitian ini dibandingkan dengan peneliti sebelumnya adalah penelitian ini tidak menggunakan seluruh variabel yang ada dalam penelitian tersebut tetapi peneliti menambahkan variabel struktur kepemilikan, pengukuran agresivitas pajak tidak menggunakan pengukuran *Effective Tax Rate* melainkan *Cash Effectie Tax Rate* dan pengukuran profitabilitas tidak menggunakan *Return On Asset* melainkan menggunakan *Return On Equity*. Hal tersebut merupakan aspek perkembangan terkait dengan agresivitas pajak sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Struktur Kepemilikan, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak.”**

## **I.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka perumusan masalah didalam penelitian ini adalah :

- a. Apakah Struktur Kepemilikan berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak?
- b. Apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak?
- c. Apakah Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap Agresivitas Pajak?

## **I.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh Struktur Kepemilikan terhadap Agresivitas Pajak.
- b. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak.
- c. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak.

## **I.4 Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi sejumlah pihak, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa tambahan wawasan dan pengetahuan serta informasi dibidang perpajakan khususnya yang berkaitan dengan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi agresivitas pajak seperti Struktur Kepemilikan, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk peneliti selanjutnya khususnya yang berkaitan dengan agresivitas pajak.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi dan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam segala hal yang berkaitan dengan pengambilan keputusan perpajakan untuk meningkatkan kesadaran terhadap kewajiban pembayaran pajak dan meminimalisir tindakan agresivitas pajak.

2) Bagi Pemerintah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai informasi bagi pemerintah tentang agresivitas pajak di perusahaan serta masukan agar pemerintah dapat meningkatkan peraturan dan kebijakan-kebijakan perpajakan untuk menekan tindakan agresivitas pajak perusahaan.

3) Bagi Calon Investor

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan investasi.

