

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 KAJIAN PUSTAKA**

##### **2.1.1 Perencanaan Pajak (Tax Planning)**

Menurut Suandy (2011:6) pengertian perencanaan pajak adalah:

“Perencanaan pajak (tax planning) merupakan langkah awal dalam melakukan manajemen pajak. Pada tahap ini dilakukan pengumpulan dan penelitian terhadap peraturan perpajakan agar dapat diseleksi jenis tindakan penghematan yang akan dilakukan. Pada umumnya penekanan perencanaan pajak adalah untuk meminimumkan kewajiban pajak”.

Definisi perencanaan pajak (Tax Planning) menurut Resmi (2003:212) dapat diartikan sebagai berikut : “Upaya yang dilakukan oleh wajib pajak untuk menghemat pajak dengan cara mengatur perhitungan penghasilan yang lebih kecil yang dimungkinkan oleh perundang-undangan perpajakan”.

Menurut Muhammad Zain (2003:67) perencanaan pajak (Tax Planning) adalah:

“Tindakan struktural yang terkait dengan kondisi konsekuensi potensi pajaknya, yang tekanannya kepada pengendalian setiap transaksi yang ada konsekuensi pajaknya, tujuannya adalah bagaimana pengendalian tersebut dapat mengefisienkan jumlah pajaknya yang akan di transfer ke pemerintah, melalui apa yang disebut penghindaran pajak (tax avoidance) yang merupakan perbuatan legal yang masih dalam ruang lingkup peraturan perundang-undangan pajak dan bukan penyelundupan pajak”.

Pengertian perencanaan pajak yang dikemukakan oleh Chairil Anwar (2013:18) adalah sebagai berikut :

“perencanaan pajak adalah proses mengorganisasi usaha wajib pajak orang pribadi maupun badan usaha sedemikian rupa dengan memanfaatkan berbagai celah kemungkinan yang dapat ditempuh oleh perusahaan dalam koridor ketentuan

peraturan perpajakan (loopholes), agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah minimum”.

Jadi, pada dasarnya perencanaan pajak adalah usaha wajib pajak untuk mencapai efisiensi pembayaran beban pajak dengan meminimalisasi pembayaran beban pajak dengan tidak melanggar ketentuan yang telah ditetapkan dalam peraturan perpajakan atau undang-undang perpajakan.

#### **2.1.1.1 Tujuan perencanaan**

Pajak Tujuan dari perencanaan pajak adalah merencanakan agar beban pajak (tax burden) dapat ditekan serendah mungkin dengan memanfaatkan peraturan yang ada untuk memaksimalkan penghasilan setelah pajak (after tax return), karena pajak merupakan unsur pengurang laba yang tersedia, baik untuk dibagikan kepada pemegang saham maupun untuk diinvestasikan kembali (Suandy, 2011:7).

Chairil Anwar (2013:21) mengemukakan bahwa secara umum tujuan pokok dari perencanaan pajak adalah sebagai berikut :

1. Meminimalisasi beban pajak yang terutang Tindakan yang harus diambil dalam rangka perencanaan pajak tersebut berupa usaha-usaha mengefisienkan beban pajak yang masih dalam ruang lingkup perpajakan dan tidak melanggar peraturan perpajakan.
2. memaksimalkan laba setelah pajak
3. meminimalkan terjadinya kejutan pajak (tax surprise) jika terjadi pemeriksaan pajak oleh fiscus
4. memenuhi kewajiban perpajakannya secara benar, efisien dan efektif, sesuai dengan ketentuan perpajakan, yang antara lain meliputi

- a. mematuhi segala ketentuan administratif, sehingga terhindar dari pengenaan sanksi, baik sanksi administratif maupun pidana, seperti bunga, kenaikan denda, dan hokum kurungan atau penjara
- b. melaksanakan secara efektif segala ketentuan undang-undang perpajakan yang terkait dengan pelaksanaan pemasaran, pembelian, dan fungsi keuangan, seperti pemotongan dan pemungutan pajak (PPh pasal 21, pasal 22, dan pasal 23)

#### **2.1.1.2 Motivasi Perencanaan Pajak**

Menurut Erly Suandy (2011:11) motivasi yang mendasari dilakukannya suatu perencanaan pajak umumnya bersumber dari tiga unsur perpajakan, yaitu:

1. Kebijakan perpajakan ( Tax Policy).

Kebijakan perpajakan merupakan alternative bagi berbagai sasaran yang hendak di tuju dalam sistem perpajakan. Dari berbagai aspek kebijakan pajak, terdapat faktor-faktor yang mendorong dilakukannya suatu perencanaan pajak, diantaranya: jenis pajak yang akan dipungut, subjek pajak, objek pajak, tarif pajak, dan prosedur pembayaran pajak.

2. Undang-undang perpajakan (Tax Law) Kenyataan menunjukkan bahwa dimanapun tidak ada undang-undang yang mengatur setiap permasalahan secara sempurna. Oleh karena itu, dalam pelaksanaannya selalu diikuti oleh ketentuan-ketentuan lain (Peraturan Pemerintah, Keputusan Presiden, Keputusan Menteri 21 Keuangan, dan Keputusan Direktur Jenderal pajak). Tidak jarang ketentuan pelaksanaan tersebut bertentangan dengan undang-undang itu sendiri karena disesuaikan dengan kepentingan pembuat kebijakan dalam mencapai tujuan lain yang ingin dicapai. Akibatnya

terbuka celah bagi wajib pajak untuk menganalisis kesempatan tersebut dengan cermat untuk perencanaan pajak yang baik

3. Administrasi perpajakan (Tax Administration) Secara umum motivasi dilakukannya perencanaan pajak adalah untuk memaksimalkan data setelah pajak karena pajak ikut mempengaruhi pengambilan keputusan atas suatu tindakan dalam operasi perusahaan untuk melakukan investasi melalui analisis yang cermat dan pemanfaatan peluang”.

### **2.1.1.3 Strategi Perencanaan Pajak**

Menurut Suandy (2011:12) ada beberapa strategi dalam melakukan perencanaan pajak yaitu:

1. “Tax Saving Tax saving adalah upaya untuk mengefisienkan beban pajak melalui pemilihan alternatif pengenaan pajak dengan tarif yang lebih rendah.

2. Tax Avoidance Tax avoidance adalah upaya mengefisienkan beban pajak dengan cara menghindari pengenaan pajak dengan mengarahkannya pada transaksi yang bukan objek pajak .

3. Penundaan/Penggeseran Pembayaran Pajak Penundaan/penggeseran kewajiban pajak dapat dilakukan tanpa melanggar peraturan perpajakan yang berlaku.

4. Mengoptimalkan Kredit Pajak yang Diperkenankan Wajib pajak seringkali kurang mendapat informasi mengenai pembayaran yang dapat dikreditkan. Sebagai contoh : PPh pasal 22 atas pembelian solar dari Pertamina yang bersifat final jika pembeliannya perusahaan yang bergerak di bidang penyaluran migas.

5. Menghindari Pemeriksaan Pajak dengan Cara Menghindari Lebih Bayar  
Menghindari pemeriksaan pajak dapat dilakukan dengan mengajukan pengurangan pembayaran angsuran PPh pasal 25 ke KPP yang bersangkutan, apabila berdasarkan estimasi dalam tahunan pajak yang bersangkutan akan terjadi kelebihan pembayaran pajak. Selain itu dapat juga mengajukan permohonan pembebasan PPh pasal 22 impor apabila perusahaan melakukan impor.

6. Menghindari Pelanggaran Terhadap Peraturan Perpajakan Menghindari pelanggaran terhadap peraturan perpajakan dapat dilakukan dengan cara menguasai peraturan perpajakan

#### **2.1.1.4 Pengukuran Perencanaan Pajak**

Perencanaan pajak merupakan langkah yang ditempuh oleh wajib pajak untuk meminimumkan beban pajak tahun berjalan maupun tahun yang akan datang, agar pajak yang dibayar dapat ditekan seefisien mungkin dan dengan berbagai cara yang memenuhi ketentuan perpajakan (Astutik, 2015:10). Dalam penelitian ini *tax planning* (perencanaan pajak) diukur dengan *tax retention rate* (tingkat retensi pajak) dengan rumus:

$$TRR = \text{Net Income}_{it} / \text{Pretax Income (EBIT)}_{it}$$

Sumber: Astutik, (2015:10)

Keterangan:

TRR = *Tax Retention Rate* (tingkat retensi pajak) perusahaan I pada tahun t.

*Net Income*<sub>it</sub> = laba bersih perusahaan i pada tahun t.

*Pretax Income (EBIT)*<sub>it</sub> = laba sebelum pajak perusahaan i pada tahun t.

*Tax retention rate* (TRR) merupakan suatu ukuran efektifitas dari manajemen pajak pada laporan keuangan perusahaan (Astutik, 2015:10). TRR yang tinggi maka perencanaan pajak juga tinggi. Hal tersebut berarti bahwa TRR yang tinggi menunjukkan bahwa perencanaan pajak yang dilakukan perusahaan semakin efektif. Sebaliknya apabila TRR rendah maka perencanaan pajak perusahaan menjadi kurang efektif.

### **2.1.2 Ukuran Perusahaan**

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara, antara lain: log total aktiva, log total penjualan, kapitalisasi pasar.

Suwito dan Herawati (2015:22) menyatakan bahwa

ukuran perusahaan adalah suatu kala yang dapat mengklasifikasikan perusahaan menjadi perusahaan besar dan kecil menurut berbagai cara seperti total aktiva atau total aset perusahaan, nilai pasar saham, rata-rata tingkat penjualan, dan jumlah penjualan.

Ukuran perusahaan umumnya dibagi dalam 3 kategori, yaitu large firm, medium firm, dan small firm. Dyreng (2017:21) menyatakan bahwa ukuran perusahaan dan pertumbuhan perusahaan mungkin berperan dalam manajemen pajak, dan menemukan bahwa perusahaan yang lebih kecil, dengan pertumbuhan tinggi memiliki tarif pajak yang lebih tinggi.

Wilson (2017) dalam penelitiannya mengenai aktivitas penyembunyian pajak (tax shelter) perusahaan, menemukan bahwa penyembunyian pajak berasosiasi positif dengan ukuran perusahaan. Sedangkan Puspita dan Harto (2014) menemukan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, kualitas audit secara teknis

makin rendah, karena kemampuan deteksi semakin rendah. Hal ini tentu meningkatkan potensi penghindaran pajak oleh perusahaan.

Menurut Rego (2014:31) semakin besar ukuran perusahaannya, maka transaksi yang dilakukan akan semakin kompleks. Variabel size diukur dengan menggunakan total asset yang dimiliki perusahaan (Guire et. al., 2011:72).

Purnomosidhi (2016:12) menyatakan

ukuran perusahaan digunakan sebagai variabel independen dengan asumsi bahwa perusahaan yang lebih besar melakukan aktivitas yang lebih banyak dan biasanya memiliki banyak unit usaha dan memiliki potensi penciptaan nilai jangka panjang.

Ukuran perusahaan juga menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin tinggi pula tuntutan terhadap keterbukaan informasi dibandingkan perusahaan yang lebih kecil. Besar kecilnya suatu perusahaan dapat dilihat dari besarnya nilai equity, nilai penjualan dan nilai total aset (Mardiasmo, 2011:55).

Dengan mengungkapkan informasi yang lebih banyak, perusahaan mencoba mengisyaratkan bahwa perusahaan telah menerapkan prinsip-prinsip perusahaan yang baik. Terdapat berbagai proksi yang biasanya digunakan untuk mewakili ukuran perusahaan, yaitu jumlah karyawan, total asset, jumlah penjualan, dan kapitalisasi pasar.

Menurut Ghozali (2016:23) mengungkapkan bahwa penilaian ukuran perusahaan dapat menggunakan tolak ukur total asset. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan proksi total asset, hal ini dimaksudkan untuk mengurangi fluktuasi data yang berlebih. Jika nilai total asset langsung dipakai begitu saja maka nilai variabel akan sangat besar, miliar bahkan triliun. Karena total asset perusahaan

bernilai besar maka hal ini dapat disederhanakan dengan mentransformasikannya kedalam logaritma natural, tanpa mengubah proporsi dari nilai asal yang sebenarnya.

Menurut Riyanto (2010:299), suatu perusahaan yang besar yang sahamnya tersebar sangat luas, setiap perluasan modal saham hanya akan mempunyai pengaruh yang kecil terhadap kemungkinan hilangnya atau tergesernya pengendalian dari pihak yang dominan terhadap perusahaan bersangkutan. Ukuran perusahaan merupakan gambaran besar kecilnya perusahaan yang ditentukan berdasarkan ukuran nominal, misalnya jumlah kekayaan dan total penjualan perusahaan dalam satu periode penjualan, maupun kapitalisasi pasar. Pengelompokan perusahaan atas dasar skala operasi (besar dan operasi) dapat dipakai oleh investor sebagai salah satu variabel dalam menentukan keputusan (Dhartia, 2012:19). Menurut Fahmi (2011:2), semakin baik kualitas laporan keuangan yang disajikan maka akan semakin meyakinkan pihak eksternal dalam melihat kinerja keuangan perusahaan tersebut, yang otomatis tentunya pihak-pihak yang berhubungan dengan perusahaan akan merasa puas dalam berbagai urusan dengan perusahaan.

Menurut Sudirham (2011) logaritma natural adalah logaritma dengan menggunakan basis bilangan e. Bilangan e ini, seperti halnya bilangan  $\pi$ , adalah bilangan nyata dengan desimal tak terbatas. Natural log dalam penelitian ini dirumuskan dalam  $\ln(x)$  atau  $\ln(\text{Total asset})$ . Terdapat dua pandangan tentang bentuk hubungan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba. Pandangan pertama menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki hubungan positif terhadap

manajemen laba. Artinya, semakin besar ukuran perusahaan maka akan menyebabkan semakin besar manajemen laba. Menurut Jao dan Gagaring (2011:35) hal ini dikarenakan perusahaan-perusahaan besar yang memiliki biaya politik tinggi lebih cenderung memilih metode akuntansi untuk mengurangi laba yang dilaporkan dibandingkan perusahaan-perusahaan kecil. Pandangan kedua menyatakan ukuran perusahaan memiliki hubungan negatif dengan manajemen laba. Artinya, ukuran perusahaan yang kecil dianggap lebih banyak melakukan praktik manajemen laba daripada perusahaan besar (Jao dan Gagaring, 2011:40). Berdasarkan Jao dan Gagaring (2011:42) hal ini dikarenakan perusahaan kecil cenderung ingin memperlihatkan kondisi perusahaan yang selalu berkinerja baik agar investor menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Perusahaan yang berukuran besar memiliki kecenderungan melakukan tindakan manajemen laba lebih kecil dibandingkan perusahaan yang ukurannya lebih kecil. Hal ini dikarenakan perusahaan besar dipandang lebih kritis oleh pemegang saham dan pihak luar. Sehingga perusahaan besar mendapatkan tekanan yang lebih kuat untuk menyajikan keuangan yang kredible (Pujiningsih, 2011). Hal ini selaras dengan hasil penelitian dari Handayani dan Agustono (2009) yang menyatakan bahwa perusahaan besar dan sedang tidak lebih agresif dalam melakukan manajemen laba.

Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor: 46/M-Dag/Per/9/2009 mengelompokkan. Perusahaan dengan didasarkan pada nilai total asset yang dimiliki perusahaan seperti yang diatur dalam pasal 3 ayat 1, 2, dan 3 yang , menyatakan bahwa :

(a).Klasifikasi perusahaan kecil, adalah untuk perusahaan dengan kekayaan bersih lebih dari Rp 50 juta sampai dengan maksimum Rp 500 juta.

(b)Klasifikasi perusahaan menengah, adalah untuk perusahaan dengan kekayaan bersih lebih dari Rp 500 juta sampai dengan maksimum Rp 10 milyar.

(c)Klasifikasi perusahaan besar, adalah untuk perusahaan dengan kekayaan bersih lebih dari Rp 10 milyar. Menjelaskan untuk mengetahui ukuran perusahaan digunakan formula sebagai berikut: Sumber: Guire et. al., (2011:31)

### **2.1.2.1 Pengukuran Ukuran Perusahaan**

Dalam penelitian ini ukuran perusahaan merupakan variabel independen kedua (X2). Suwito dan Herawati (2015:22) menyatakan bahwa ukuran perusahaan adalah suatu skala yang dapat mengklasifikasikan perusahaan menjadi perusahaan besar dan kecil menurut berbagai cara seperti total aktiva atau total aset perusahaan, nilai pasar saham, rata-rata tingkat penjualan, dan jumlah penjualan. Ukuran perusahaan umumnya dibagi dalam 3 kategori, yaitu *large firm*, *medium firm*, dan *small firm*. Variabel *size* diukur dengan menggunakan *total asset* yang dimiliki perusahaan (Guire et. al., 2011:31). Ukuran perusahaan diukur dengan rumus sebagai berikut.

$$\text{SIZE} = \text{Ln} (\text{Total aset})$$

Sumber: Guire et. al., (2011:31)

### **2.1.3 Manajemen Laba**

Manajemen laba adalah pilihan manajer tentang kebijakan akuntansi untuk mencapai tujuan khusus (Rahmawati, 2012). Manajemen laba digunakan untuk membuat laporan keuangan yang baik. Adanya keuangan yang baik tentu saja para

investor tertarik membeli saham diperusahaan tersebut karena dinilai memiliki kinerja yang baik.

Menurut (Wirakusuma, 2016) Manajemen laba adalah suatu proses yang disengaja, dengan batasan standar akuntansi keuangan untuk mengarahkan pelaporan laba pada tingkat tertentu.

Menurut Schipper dalam Riske dan Basuki ( 2013) manajemen laba merupakan

suatu kondisi dimana manajemen melakukan intervensi dalam proses penyusunan laporan keuangan bagi pihak eksternal sehingga dapat menaikkan, meratakan, dan menurunkan laba. Manajemen laba adalah salah satu faktor yang dapat mengurangi kredibilitas laporan keuangan, dan menambah bias dalam laporan keuangan serta dapat mengganggu pemakai laporan keuangan yang percaya pada angka hasil rekayasa tersebut sebagai angka real atau tanpa rekayasa.

Manajemen laba merupakan sifat akuntansi yang banyak mengandung taksiran (estimasi), pertimbangan (judgment) dan sifat accrual membuka peluang untuk bisa mengatur laba(Sofyan Harahap, 2011). Manajemen laba(earning management) dilakukan dengan mempermainkan komponen akrual dalam laporan keuangan atau memanipulasi, karena akrual adalah komponen yang mudah untuk dipergunakan sesuai keinginan ataupun tujuan orang yang melakukan pencatatan laporan keuangan.

Manajer mengelola laba bersih menggunakan pertimbanganpertimbangan.

Menurut Rahmawati (2012) pertimbanganpertimbangan tersebut meliputi :

1. Mengendalikan bermacam-macam akrual dimana akrual didefinisikan secara luas termasuk porsi item pendapatan dan biaya pada laporan rugi laba yang tidak mempresentasikan aliran kas

2. Perubahan kebijakan akuntansi. Manajer menggunakan akrual untuk mengelola earnings dalam memaksimalkan bonus. Perilaku akrual tersebut digunakan sebagai tujuan pencapaian bonus.

Manajemen laba terdiri dari beberapa macam yaitu :

1. Taking a bath : pola ini digunakan perusahaan dalam kondisi tertekan. Manajer cenderung melaporkan laba yang rendah dengan harapan meningkat dimasa depan. 2. Minimisasi laba : pola ini digunakan ketika perusahaan memiliki laba yang tinggi, untuk mengurangi visibilitasnya manajer melakukan manajemen laba.

3. Maksimisasi laba : pola ini digunakan ketika manajer menginginkan kenaikan bonus dan saat dihadapkan pada perjanjian hutang yang tinggi dan tidak dapat terbayarkan

4. Perataan laba : pola ini digunakan untuk mengantisipasi kondisi yang akan dihadapi oleh perusahaan.

Model-model pengukuran discretionary accruals untuk mengasumsikan bahwa adanya komponen non- discretionary accruals berasal dari total accruals. Beberapa bukti empiris menunjukkan bahwa perusahaan secara aktif mempraktikkan earnings management apabila memanipulasi laporan keuangan maka disimpulkan earnings quality bersifat positif. Pengujian Dechow et al dalam Ahim Abdurahman (2014) mengungkapkan model-model pengukurannya sebagai berikut :

1. The Healy Model, yaitu menguji adanya manajemen laba dengan membandingkan rata-rata total accruals dengan menggunakan skala selisih total asset terhadap variabel pemisah manajemen laba.

2. The Angelo Model, yaitu menguji adanya earnings management dengan menghitung perbedaan pada total accruals dengan mengasumsikan jika perbedaan tersebut diharapkan tidak ada, model ini menggunakan total accrual periode sebelumnya yang dibagi dengan selisih total assets sebagai ukuran non-discretionary accruals

3. The Jones Model, yaitu mengasumsikan bahwa non- discretionary accruals bersifat konstan, mengontrol perubahan lingkungan ekonomi perusahaan pada non- discretionary accruals.

4. The Modified Jones Model, yaitu didesain untuk mengurangi adanya dugaan pada jones model dalam kesalahan mengukur discretionary accruals, model ini diestimasi pada periode kejadian.

5. The Industry Model, yaitu mengasumsikan bahwa non- discretionary accruals nilainya selalu konstan dan bahwa variasi dalam faktor-faktor penentu non-discretionary accruals pada umumnya. Dalam akuntansi manajemen laba bukanlah suatu praktik yang dilarang.

Hal ini karena manajemen laba bukanlah tindakan penipuan, fraud atau tindakan kejahatan lainnya. Manajemen laba termasuk tindakan manipulasi laporan keuangan dan mengikuti kaidah-kaidah dalam metode akuntansi.

### **2.1.3.1 Tujuan dan motivasi Manajemen Laba**

Menurut Scout (2003), tujuan dan motivasi laba yaitu:

### **Bonus Purposes (Tujuan Bonus)**

Manajer yang memiliki informasi atas laba bersih perusahaan akan bertindak secara oportunistik untuk melakukan manajemen laba dengan memaksimalkan laba saat ini.

### **Taxation Motivation (Motivasi Perpajakan)**

Motivasi penghematan pajak menjadi motivasi manajemen laba yang nyata. Berbagai metode akuntansi digunakan dengan tujuan untuk penghematan pajak pendapatan perusahaan.

### **Pergantian CEO**

CEO yang mendekati masa pensiun akan cenderung menaikkan pendapatan untuk meningkatkan bonus manajemen dan apabila kinerja perusahaan buruk, mereka akan memaksimalkan pendapatan agar tidak diberhentikan.

### **Initial Public Offering (IPO) atau Penawaran Saham Perdana**

Perusahaan yang akan go public belum memiliki nilai pasar dan menyebabkan manajer perusahaan yang akan go public tersebut melakukan manajemen laba dengan harapan bisa menaikkan harga saham perusahaan.

#### **2.1.3.2 Pola Manajemen Laba**

Menurut Scott (2003:383), terdapat beberapa pola atau bentuk pelaksanaan manajemen laba diantaranya yaitu:

#### **Taking A Bath**

Dalam pola ini, manajemen harus menghapus beberapa aktiva dan membebankan perkiraan biaya yang akan datang pada laporan saat ini. Selain itu,

Manajemen juga harus melakukan clear the desk, sehingga laba yang dilaporkan pada periode yang akan datang meningkat.

#### **Income Minimization**

Pola ini dilakukan saat profitabilitas perusahaan sangat tinggi agar tidak mendapat perhatian secara politis. Tindakan yang dilakukan yaitu berupa penghapusan pada barang modal dan aktiva tak berwujud, biaya iklan, serta pengeluaran untuk penelitian dan pengembangan.

#### **Income maximization**

Teknik ini dilakukan dengan cara memaksimalkan laba, tujuannya yaitu untuk memperoleh bonus yang lebih besar. Tindakan ini juga dapat dilakukan untuk menghindari pelanggaran atas kontrak hutang jangka panjang (debt covenant).

#### **Income smoothing**

Teknik ini dilakukan dengan cara melaporkan trend pertumbuhan laba yang stabil, dibanding perubahan laba yang meningkat atau menurun secara drastis.

#### **Timing Revenue dan Expenses Recognition**

Teknik ini dilakukan dengan cara membuat kebijakan yang berkaitan dengan timing suatu transaksi, contohnya seperti pengakuan premature atas pendapatan.

#### **2.1.3.3 Pengukuran Manajemen Laba**

manajemen laba Proksi yang digunakan untuk manajemen laba riil diambil dari penelitian Roychowdhury (2006) yang menggunakan tiga aktivitas operasi yaitu: *Sales manipulation*, *Reduction of discretionary expenditures* dan *Over*

*production*. Manajemen laba riil diestimasi dengan persamaan regresi OLS (*Ordinary Least Square*), sebagai berikut:

a. Cash Flow Operation (Abn\_CFO)

$$CFO_t/A_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1/A_{t-1}) + \beta_1(S_t/A_{t-1}) + \beta_2(\Delta S_t/A_{t-1}) + \varepsilon_t \quad (1)16$$

b. Discretionary Expenses (Abn\_DISEXP)

$$DISEXP_t/A_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1/A_{t-1}) + \beta(S_{t-1}/A_{t-1}) +$$

c. Over Production (Abn\_PROD) ... (3)

$$PROD_t/A_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1/A_{t-1}) + \beta_1(S_t/A_{t-1}) + \beta_2(\Delta S_t/A_{t-1}) + \beta_3(\Delta S_{t-1}/A_{t-1}) +$$

Keterangan: CFO<sub>t</sub> : Arus kas operasi tahun t

DISEXP<sub>t</sub> : Biaya-biaya diskresioner tahun t yang terdiri dari biaya iklan +

biaya R&D + biaya administrasi & umum

PROD<sub>t</sub> : Biaya produksi selama tahun t yaitu HPP + Δ Persediaan

Asset<sub>t-1</sub> : Total aset tahun sebelumnya (t-1)

Sale<sub>t</sub> : Total penjualan tahun t

Sale<sub>t-1</sub> : Total penjualan tahun sebelumnya (t-1)

Δ Sale<sub>t</sub> : Perubahan penjualan tahun t, dimana

Δ Sale<sub>t</sub> = Sale<sub>t</sub> - Sale<sub>t-1</sub> Δ Sale<sub>t-1</sub> : Perubahan penjualan tahun sebelumnya (t-1),

dimana Δ Sale<sub>t-1</sub> = Sale<sub>t-1</sub> - Sale<sub>t-2</sub>. Δ INV : Perubahan persediaan tahun t, dimana

$$\Delta INV = \Delta INV_t - \Delta INV_{t-1}$$

COGS<sub>t</sub> : Harga pokok produksi / penjualan tahun t

α : Konstanta

ε : Error (residual)

Manajemen laba riil dari model di atas akan diregresikan secara time series untuk tiap-tiap perusahaan yang masuk dalam sampel penelitian, guna mendapatkan nilai manajemen laba riil pada masing-masing perusahaan, sehingga estimasi manajemen laba riil secara spesifik (analisis level spesifik perusahaan). Nilai yang digunakan adalah residual yang didapat dari hasil regresi masing-masing perusahaan tersebut. Ketiga nilai residual tersebut dijumlah untuk mendapatkan combination real earnings management (Com\_REM). Akan tetapi, sebelum menjumlahkan nilai residual untuk mendapatkan nilai Com\_REM, residual yang berasal dari model (3) atau Abn\_PROD dikali dengan -1 ( $\times 1$ ). Hal ini dilakukan dengan tujuan membalik arah atau menyelaraskan nilai PROD dengan nilai CFO dan Discretionary

## **2.2 Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran penelitian menunjukkan pengaruh variabel independen, yaitu perencanaan pajak dan ukuran perusahaan terhadap variabel dependen, yaitu manajemen laba untuk menghindari pelaporan penurunan laba dan manajemen laba untuk menghindari pajak yang harus dibayar dalam jumlah yang tinggi serta menghindari dari pelaporan kerugian yang dapat menurunkan minat investor.

Pengaruh Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba Untuk dapat meminimalisasi kewajiban pajak, dapat dilakukan berbagai cara, baik yang masih memenuhi ketentuan perpajakan (lawful) maupun yang melanggar peraturan perpajakan (unlawful), seperti tax avoidance dan tax evasion. Perencanaan pajak umumnya selalu dimulai dengan meyakinkan apakah suatu transaksi atau kejadian

mempunyai dampak perpajakan. Apabila kejadian tersebut mempunyai dampak pajak, apakah dampak tersebut dapat diupayakan untuk dikecualikan atau dikurangi jumlah pajaknya. Selanjutnya, apakah pembayaran pajak tersebut dapat ditunda. Salah satu perencanaan pajak adalah dengan cara mengatur seberapa besar laba yang dilaporkan, sehingga masuk dalam indikasi adanya praktik manajemen laba.

Pada umumnya, perencanaan pajak merujuk kepada proses merekayasa usaha transaksi wajib pajak agar utang pajak berada dalam jumlah yang minimal, tetapi masih dalam bingkai peraturan perpajakan. Jadi dengan melakukan perencanaan pajak, perusahaan dapat memperkecil jumlah laba perusahaan untuk dapat memperoleh keuntungan pajak tanpa melakukan pelanggaran terhadap UU perpajakan yang berlaku. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Yin dan Cheng (2004) menyatakan bahwa 43 perusahaan yang memiliki perencanaan pajak yang baik akan mendapatkan keuntungan dari tax shields dan dapat meminimalisasi pembayaran pajak dengan mengurangi laba bersih perusahaan guna mendapatkan keuntungan pajak. Dalam Penelitian Anggreani (2013) yang menyatakan perencanaan pajak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Hal ini dikarenakan perencanaan pajak digunakan oleh perusahaan untuk meminimalkan pembayaran pajak perusahaan sehingga perusahaan mendapat keuntungan pajak.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ulfah (2013) meneliti 26 perusahaan manufaktur untuk mengetahui pengaruh perencanaan pajak terhadap manajemen laba pada tahun 2009 - 2011. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan pajak memiliki pengaruh positif, semakin tinggi perencanaan pajak maka semakin besar peluang perusahaan melakukan manajemen laba. Salah satu perencanaan

pajak adalah dengan cara mengatur seberapa besar laba yang dilaporkan, sehingga masuk dalam indikasi adanya praktik manajemen laba.

#### Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Ukuran perusahaan secara umum dapat diartikan sebagai suatu skala yang mengklasifikasikan besar atau kecilnya suatu perusahaan dengan berbagai cara antara lain dinyatakan dalam total asset, total penjualan, nilai pasar saham, dan lain-lain. Dilihat dari sisi kemampuan memperoleh dana untuk ekspansi bisnis, perusahaan besar mempunyai akses yang besar ke sumber-sumber dana baik ke pasar modal maupun perbankan untuk investasinya dalam rangka meningkatkan labanya (Setiawan, 2009:165).

Menurut Jogiyanto (2011:282) ukuran perusahaan adalah sebagai berikut:

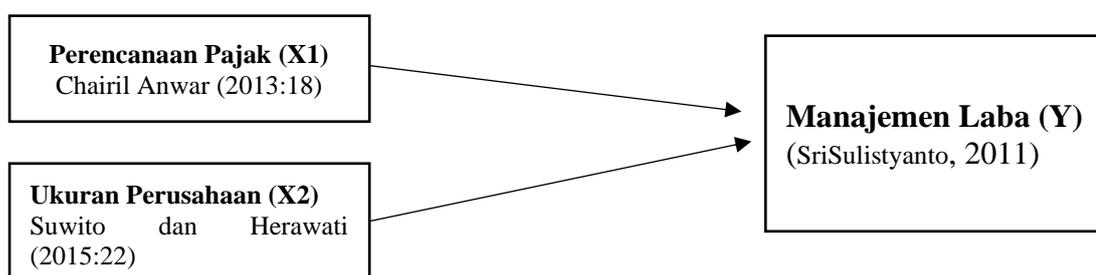
“Ukuran perusahaan adalah sebagai algoritma dari total asset diprediksi mempunyai hubungan negatif dengan rasio, kemudian perusahaan yang besar cenderung berinvestasi ke proyek yang mempunyai varian rendah, untuk menghindari laba yang ditahan”.

Ukuran perusahaan merupakan salah satu faktor pendorong praktek manajemen laba. Menurut Budhijono (2006) semakin besar perusahaan maka akan mendapat perhatian dari banyak pihak terutama pemerintah dan masyarakat. Perusahaan akan mempermainkan jumlah laba untuk menarik investor agar menanamkan saham pada perusahaan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Juniarti dan Carolina (2005) menyatakan perusahaan yang berukuran besar cenderung untuk menghindari laba yang berfluktuatif drastis. Laba yang meningkat drastis akan berdampak pada pemungutan pajak yang dilakukan pemerintah, sedangkan laba yang menurun drastis akan memberikan pandangan yang kurang baik. Semakin besar perusahaan maka biaya politik perusahaan juga besar, biaya

politik muncul dikarenakan probabilitas perusahaan yang tinggi akan dapat menarik perhatian pihak eksternal perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaan, biasanya informasi yang tersedia untuk investor dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan investasi dalam perusahaan tersebut semakin banyak. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Welvin dan Herawaty (2010) mengemukakan bahwa perusahaan yang lebih besar kurang memiliki dorongan untuk melakukan manajemen laba dibandingkan perusahaan-perusahaan yang lebih kecil karena perusahaan besar dipandang lebih kritis oleh pihak luar.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Herni dan Susanto (2008) serta Handayani dan Rachadi (2009) mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan dilihat dari jumlah total aktiva perusahaan tersebut. Semakin besar ukuran perusahaan tentu memiliki total aktiva yang relatif besar, sehingga dapat beroperasi dengan tingkat efisiensi yang lebih tinggi serta semakin besar peluang perusahaan untuk memperoleh laba dari operasinya. Penelitian ini membuktikan bahwa faktor ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap manajemen laba. Berdasarkan kerangka pemikiran dan juga didasari oleh penelitian terdahulu, penelitian ini merupakan penelitian pengembangan dari penelitian sebelumnya yang bertujuan untuk memberikan bukti empiris mengenai pengaruh perencanaan pajak dan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba.

Dari kerangka pemikiran diatas maka dapat digambarkan alur hubungan antara variabel yang diteliti dalam paradigma sebagai berikut :



## **Gambar 2. 1 Paradigma Penelitian**

### **2.3 Hipotesis Penelitian**

Menurut Sugiyono (2014:93) menyatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi, hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum ada jawaban empirik.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka peneliti berasumsi mengambil keputusan sementara (hipotesis) sebagai berikut:

H1 : Terdapat pengaruh Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba.

H2 : Terdapat pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba.