

PENGARUH KARAKTER EKSEKUTIF, UKURAN PERUSAHAAN, *LEVERAGE*, *SALES GROWTH* TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK

Johan Hayan Sabita
Juhansabita10@gmail.com
Titik Mildawati

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

This research aimed to examine the influence of executive character, company size, leverage, and sales growth to the tax evasion at property and real estate company that listed in Indonesia Stock Exchange (IDX) 2013-2017 period. This research used secondary data from the population of 48 companies. This got 27 companies as the sample within 5 years period that was taken by purposive sampling method. Analysis method in this research used multiple linear regression analysis with the help of SPSS version 23. The results showed that the executive character had negative influence on tax avoidance, the executive were the risk takers, and more executive dared to do tax evasion. Company size had positive influence on tax avoidance, and the large sized companies had good resources in managing their tax burden rather than small sized companies. Sales growth had negative influence on tax avoidance, and the increasing sales growth would increase the company's profit making the company more able to pay its taxes. While leverage had no influence on tax avoidance even though it showed unidirectional relationship. Increasing leverage value also increased the interest expense which would reduce the company's tax burden, not to make the company finance as much debt as possible.

Keywords: Executive character, company size, leverage

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *leverage* dan *sales growth* terhadap penghindaran pajak pada perusahaan *property and real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2013-2017. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder. Dari populasi sebanyak 48 perusahaan, diperoleh 27 perusahaan sebagai sampel dengan periode selama 5 tahun yang diambil dengan metode *purposive sampling*. Metode analisis dari penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda dengan alat bantu SPSS versi 23. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakter eksekutif berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, semakin eksekutif bersifat *risk taker* maka eksekutif semakin berani melakukan penghindaran pajak. Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, perusahaan dengan ukuran besar akan memiliki sumber daya yang baik dalam pengelolaan beban pajaknya daripada perusahaan dengan ukuran kecil. *Sales growth* berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, pertumbuhan penjualan yang meningkat akan meningkatkan laba perusahaan membuat perusahaan akan lebih mampu dalam membayar pajaknya. Sedangkan *leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak. Peningkatan nilai *leverage* membuat beban bunga juga meningkat yang akan mengurangi beban pajak perusahaan tidak menjadikan perusahaan melakukan pembiayaan dengan hutang sebesar-besarnya.

Kata kunci: karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *leverage*

PENDAHULUAN

Pajak menjadi sektor penting dalam perekonomian Indonesia karena merupakan sumber terbesar penerimaan negara dibandingkan penerimaan yang lain. Bagi negara, pajak sangat menguntungkan karena memberikan kontribusi bagi pembangunan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Namun bagi perusahaan, pajak merugikan dan menjadi beban yang akan mengurangi laba bersih.

Indonesia menganut sistem *self assessment* dalam sistem pemungutan pajak. Artinya, Wajib Pajak diberi keleluasaan penuh dalam menghitung, membayar dan melaporkan sendiri

kewajiban perpajakannya. Penerapan sistem ini seakan-akan memberikan kesempatan bagi wajib pajak, dalam hal ini perusahaan untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayar dengan cara menekan biaya perusahaan, termasuk didalamnya beban pajak. Perusahaan dapat melakukan dua cara dalam memperkecil jumlah pajak yang dibayar yaitu memperkecil nilai pajak dengan tetap mengikuti peraturan perpajakan yang berlaku atau memperkecil nilai pajak dengan melakukan tindakan yang tidak sesuai dengan undang-undang perpajakan atau penggelapan pajak (Astuti dan Aryani, 2016).

Penghindaran pajak adalah proses pengendalian tindakan agar terhindar dari konsekuensi pengenaan pajak yang tidak dikehendaki dan sebagai suatu tindakan yang benar-benar legal. Penghindaran pajak tidak melanggar hukum, sebab tidak termasuk kategori pelanggaran atau kejahatan. Tindakan yang dilakukan untuk penghindaran pajak yaitu melalui pengendalian sehingga terhindar pajak yang lebih besar atau sama sekali tidak terkena pajak (Zain, 2008:49).

Indonesia terus berusaha mengoptimalkan penerimaan dari sektor pajak. Namun penghindaran pajak tetap menjadi kendala sendiri, sebab tidak sedikit perusahaan melakukan *tax avoidance*. Perilaku penghindaran pajak ditunjukkan untuk mengurangi beban pajak perusahaan dengan cara legal, akan tetapi penuh kontroversial.

Penghindaran pajak sering dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan dalam upaya mengambil keuntungan dari kelemahan hukum serta mengambil keuntungan dengan menerapkan ketentuan hukum yang tidak dimaksudkan oleh hal tersebut. Kerahasiaan dari perusahaan merupakan ciri penghindaran pajak yang bersifat modern. Sarana atau data siap dipakai untuk penghindaran pajak kadang dijual oleh pihak yang memiliki data tersebut, misalnya para konsultan pajak dengan ikatan perjanjian bahwa wajib pajak yang bersangkutan wajib merahasiakan fakta-fakta tersebut selama mungkin. Supaya mencegah pemerintah mengetahui, hal tersebut menjadi cara yang digunakan untuk para penghindar pajak (Aritonang dan Marsyarul, 2008:89).

Indonesia berada dalam urutan kesembilan negara yang paling dirugikan akibat perilaku penghindaran pajak oleh perusahaan-perusahaan yang *go public*, salah satunya perusahaan sektor properti. Satu sisi sektor properti memiliki peran sangat penting dalam pembangunan perekonomian nasional. Hal ini karena sektor properti merupakan salah satu sektor yang mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar dan memiliki efek berantai yang cukup besar kepada sektor-sektor ekonomi lainnya. Diketahui hingga Juni 2017, sektor properti mengalami pertumbuhan sebesar Rp746,8 triliun atau 12,1%, lebih rendah dibandingkan bulan sebelumnya yang tumbuh 13,7% (yoy) (Sandy, 2017).

Namun demikian, Direktorat Jenderal Pajak mengungkapkan penghindaran pajak pada transaksi properti sudah menjadi fenomena umum dalam bisnis itu. Menurut Kepala Seksi Hubungan Eksternal Ditjen Pajak, Chandra Budi mengatakan, tidak ada alasan bagi pengembang untuk menutup-nutupi atau tak mau bekerja sama terkait program pemeriksaan dokumen transaksi properti. Chandra menegaskan, Ditjen Pajak memiliki payung hukum untuk melakukan pemeriksaan dokumen terkait perpajakan.

Penerimaan pajak dari sektor properti berasal dari Pajak Penghasilan (PPh) Final Pasal 4 ayat 2, yaitu penghasilan yang diterima penjual, karena melakukan transaksi jual beli tanah atau bangunan sebesar 5%. Lalu Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas transaksi barang kena pajak berupa tanah atau bangunan yang bukan kategori rumah sangat sederhana sebesar 10%. Penelitian awal Ditjen Pajak terkait pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah dalam transaksi properti adalah Bea Perolehan Hak Atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) sebesar 5%. Terdapat *potential loss* penerimaan pajak akibat tidak dilaporkan transaksi sebenarnya jual-beli tanah/bangunan termasuk properti, *real estate*, dan apartemen. Hal ini terjadi karena pajak yang dibayarkan menggunakan transaksi berbasis Nilai Jual Objek Pajak (NJOP) dan bukan berbasis transaksi sebenarnya atau *riil* (Finance.detik.com, 2013).

Hasil penelitian terdahulu menemukan bahwa penghindaran pajak dipengaruhi oleh beberapa faktor. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Dyreng *et al.* (2010) menunjukkan bahwa pimpinan perusahaan secara individu memiliki peran yang signifikan terhadap tingkat penghindaran pajak perusahaan. Joulfaian (2009) membuktikan penyebab dari penghindaran pajak yaitu suap terhadap pejabat pajak. Faktor pimpinan menjadi penentu keputusan dalam mengendarai penghindaran pajak. Penelitian Handayani dan Mujiyati (2015) menunjukkan bahwa karakter eksekutif berpengaruh signifikan terhadap aktivitas *tax avoidance*. Penelitian Dyreng *et al.* (2010) hanya mengidentifikasi pengaruh pimpinan perusahaan secara individu terhadap penghindaran pajak. Namun belum memberikan jawaban tentang individu dengan karakter atau perilaku yang mempunyai pengaruh terhadap penghindaran pajak perusahaan. Ada perbedaan dari hasil penelitian Dyreng *et al.* (2010) dan Handayani dan Mujiyati (2015), Handayani menekankan karakter eksekutif dan Dyreng menekankan peran pimpinan. Untuk memperjelas karakter eksekutif penulis akan melakukan penelitian yang terkait karakter eksekutif di perusahaan-perusahaan properti Indonesia.

Swingly dan Sukartha (2015) menunjukkan bahwa karakter eksekutif dan ukuran perusahaan berpengaruh positif pada *tax avoidance*, sedangkan *leverage* berpengaruh negatif pada *tax avoidance*. Variabel komite audit dan *sales growth* tidak berpengaruh pada *tax avoidance*. Ngadiman dan Puspitasari (2014) menunjukkan bahwa variabel *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Sedangkan variabel kepemilikan institusional dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Butje dan Tjondro (2014) menunjukkan bahwa karakter eksekutif dan koneksi politik berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Sedangkan ukuran perusahaan, *leverage*, pertumbuhan penjualan dan sektor industri berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*.

Ketidakkonsistenan pada hasil penelitian-penelitian terdahulu memotivasi peneliti untuk menguji kembali terkait penghindaran pajak dengan memperbaharui populasi penelitian dan waktu penelitian dan menggunakan kombinasi variabel bebas yang telah digunakan oleh peneliti sebelumnya, yaitu pengaruh karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *leverage* dan *sales growth* terhadap penghindaran pajak pada perusahaan *property and real estate* yang terdaftar di BEI tahun 2013-2017. Berdasarkan uraian mengenai latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah (1) apakah karakter eksekutif berpengaruh terhadap penghindaran pajak? (2) apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak? (3) apakah *leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak? (4) apakah *sales growth* berpengaruh terhadap penghindaran pajak? Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan dan rumusan masalah yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya maka tujuan penelitian ini adalah (1) untuk menguji pengaruh karakter eksekutif terhadap penghindaran pajak; (2) untuk menguji pengaruh ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak; (3) untuk menguji pengaruh *leverage* terhadap penghindaran pajak; (4) untuk menguji pengaruh *sales growth* terhadap penghindaran pajak.

TINJAUAN TEORITIS

Teori Agensi

Teori Agensi merupakan teori yang dikembangkan dari kenyataan bahwa selalu ada perbedaan kepentingan antara pemilik perusahaan (*principals*) dengan pengelola (*agent*), meskipun tujuannya tetap sama, yaitu untuk mencapai kemakmuran para *shareholders* dan *stakeholders*. Dalam teori ini digambarkan mengenai hubungan yang terjalin dan perbedaan kepentingan di antara kedua pihak tersebut, sehingga akan berdampak pada proses perencanaan, penerapan, dan evaluasi, serta pelaporan yang dilakukan oleh pengelola terhadap pemilik (Robinson, 2007:47-48).

Teori keagenan yang dikembangkan oleh Jensen dan Meckling (1976) yang mendefinisikan hubungan keagenan sebagai kontrak atau perjanjian yang dilakukan oleh satu

atau lebih orang (*principals*) untuk mengikat orang lain (*agent*) agar mengelola pelayanan dalam aktivitas perusahaan di mana pihak *agent* memiliki otoritas atas pengelolaan tersebut. Teori ini muncul karena adanya pemisahan antara pemilik suatu sumber daya (*principals*) khususnya modal dengan pengelola (*agency*) dari sumber daya tersebut.

Hubungan teori agensi dengan penelitian ini adalah praktik penghindaran pajak jika tidak dalam pengelolaan yang baik akan konflik kepentingan yang diawali dengan adanya asimetri informasi. Teori agensi juga mengatakan bahwa *principal* akan mengorbankan sumberdaya berupa kompensasi kepada *agent* agar mereka dapat meningkatkan kinerja dan efisiensi dalam pembayaran pajak perusahaan. Menurut Irawan *et al.* (2017), teori agensi akan memacu para manajemen (*agent*) untuk meningkatkan laba perusahaan. *Agent* dalam teori agensi akan berusaha mengelola beban pajaknya agar tidak mengurangi kompensasi kinerja *agent* sebagai akibat dari berkurangnya laba perusahaan oleh beban pajak. Perusahaan yang mampu mengelola sumber daya dengan baik akan memperoleh keuntungan dari insentif pajak dan kelonggaran pajak lainnya sehingga perusahaan tersebut akan terlihat untuk melakukan penghindaran pajak.

Pajak

Definisi Pajak

Pajak yaitu sebagai iuran yang tidak mendapatkan jasa timbal secara langsung yang ditunjukkan dan digunakan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran umum (Supramono, 2010:2). Definisi lain tentang pajak dijelaskan oleh Supramono dan Damayanti (2010), pajak merupakan iuran jasa timbal balik (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan digunakan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran umum. Dari definisi tersebut Supramono dan Damayanti (2010) dapat menguraikan beberapa unsur pajak yang terdiri dari: (a) pajak merupakan iuran dari rakyat kepada negara yang berhak memungut pajak adalah negara melalui pemerintah pusat maupun pemerintah daerah. Iuran yang dibayarkan berupa uang bukan barang; (b) pajak dipungut berdasarkan Undang-undang. Sifat pemungutan pajak adalah dipaksakan berdasarkan kewenangan yang diatur oleh Undang-undang beserta aturan pelaksanaannya; (c) tidak ada kontraprestasi secara langsung oleh pemerintah dalam pembayaran pajak; (d) digunakan untuk membiayai pengeluaran negara. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pajak merupakan dana yang diperoleh dari hasil pengumpulan iuran rakyat dari sektor swasta maupun individu kepada kas negara yang mengacu pada Undang-Undang yang berlaku.

Fungsi Pajak

Menurut Jhingan dalam Simanjuntak dan Mukhlis (2012), menjelaskan bahwa dalam usaha meningkatkan penerimaan pajak seiring dengan kemajuan kegiatan ekonomi diperlukan suatu sistem perpajakan yang dapat menjadi pendukung utama perekonomian. Oleh karena itu, fungsi pajak antara lain: (a) menciptakan kondisi ekonomi yang mampu memberi rangsangan terhadap peningkatan produksi sektor-sektor *riil* dalam rangka menghasilkan tingkat pendapatan per kapita masyarakat yang meningkat; (b) menekan kesenjangan ekonomi terutama dalam mengurangi ketimpangan pendapatan masyarakat; (c) menggerakkan sumber-sumber ekonomi masyarakat, sehingga dapat ditransfer menjadi penerimaan negara, sehingga dapat meningkatkan investasi; (d) menata pengelolaan investasi yang produktif, sehingga dapat meningkatkan produktivitas sektor-sektor ekonomi; (e) memperlambat peningkatan konsumsi masyarakat, sehingga dapat meningkatkan investasi; (f) meningkatkan hasrat menabung masyarakat yang selanjutnya dapat menjadi tambahan investasi.

Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak adalah rekayasa pajak yang masih tetap berada di dalam bingkai ketentuan perpajakan. Penghindaran pajak dapat terjadi di dalam bunyi ketentuan atau tertulis di Undang-undang dan berada dalam jiwa dari Undang-undang atau dapat juga terjadi dalam bunyi ketentuan Undang-undang tetapi berlawanan dengan jiwa Undang-undang (Suandy, 2008:7). Pengertian lain penghindaran pajak yaitu upaya rekayasa pajak secara legal yang tidak melanggar peraturan perpajakan yang dilakukan wajib pajak dengan cara berusaha mengurangi jumlah pajak terutangnya dengan mencari kelemahan peraturan (Dewi dan Jati, 2014).

Penghindaran pajak dapat pula diartikan sebagai usaha yang dilakukan oleh wajib pajak untuk mengurangi atau menghapus hutang pajak yang tidak melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan. Penghindaran pajak ini sengaja dilakukan oleh perusahaan dalam rangka memperkecil besarnya tingkat pembayaran pajak yang harus dilakukan dan meningkatkan arus kas perusahaan. Tidak ada suatu pelanggaran hukum yang dilakukan oleh perusahaan dan sebaliknya akan diperoleh penghematan pajak dengan cara mengatur tindakan yang menghindarkan aplikasi pengenaan pajak melalui pengendalian fakta-fakta sedemikian rupa sehingga terhindar dari pengenaan pajak yang lebih besar atau sama sekali tidak kena pajak (Ngadiman dan Puspitasari, 2014).

Berdasarkan beberapa pengertian mengenai penghindaran pajak di atas dapat disimpulkan bahwa penghindaran pajak merupakan usaha yang dilakukan oleh wajib pajak untuk meminimalkan jumlah pembayaran pajaknya dengan cara memanfaatkan kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan. Hal ini dapat terjadi karena bagi pemerintah, pajak merupakan penerimaan negara, sedangkan bagi perusahaan pajak dipandang sebagai beban yang dapat mengurangi laba. Semakin tinggi laba, maka semakin tinggi pula perusahaan harus membayar pajaknya. Adanya penghindaran pajak yang dilakukan suatu perusahaan dapat mengurangi penerimaan negara, namun pemerintah tidak dapat menjatuhkan sanksi terhadap perusahaan tersebut karena secara hukum tidak ada peraturan yang dilanggar.

Karakter Eksekutif

Karakter eksekutif dapat diartikan sebagai karakter-karakter tertentu yang dimiliki oleh setiap pimpinan di level teratas suatu perusahaan. Karakter-karakter tersebut mempengaruhi pimpinan untuk memberikan arahan dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan (Butje dan Tjondro, 2014). Pengertian lain karakter eksekutif adalah karakter yang dimiliki oleh seorang pemimpin perusahaan yang membedakannya dengan pemimpin lain serta dapat mempengaruhinya dalam pengambilan keputusan atau kebijakan bisnis perusahaan (Dewi dan Jati, 2014).

Setiap individu pimpinan perusahaan sebagai eksekutif memiliki dua karakteristik yaitu *risk taker* dan *risk averse*. Eksekutif yang bersifat *risk taker* akan lebih berani mengambil risiko dalam berbisnis karena adanya paham bahwa semakin tinggi risiko yang diambil akan semakin tinggi keuntungan yang diperoleh. Banyaknya keuntungan yang ditawarkan menjadi motivasi tersendiri bagi para eksekutif menjadi semakin bersifat *risk taker* (Butje dan Tjondro, 2014). Eksekutif yang bersifat *risk averse* akan lebih memilih untuk menghindari segala bentuk kesempatan yang berpotensi menimbulkan risiko dan lebih suka menahan sebagian besar aset yang dimiliki dalam investasi yang relatif aman untuk menghindari pendanaan dari utang, ketidakpastian jumlah *return* dan sebagainya. Saat manajer dengan karakter *risk averse* diberikan kesempatan untuk memilih investasi, karakter ini akan cenderung memilih investasi jauh dibawah risiko yang dapat ditolerir perusahaan (Butje dan Tjondro, 2014).

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu skala yang dapat mengklasifikasikan perusahaan menjadi perusahaan besar dan kecil menurut berbagai cara seperti total aktiva atau total *asset* perusahaan, nilai pasar saham, rata-rata tingkat penjualan, dan jumlah penjualan. Ukuran perusahaan umumnya dibagi dalam 3 kategori, yaitu perusahaan besar (*large firm*), perusahaan menengah (*medium firm*), dan perusahaan kecil (*small firm*) (Ngadiman dan Puspitasari, 2014). Pengertian lain dari ukuran perusahaan adalah suatu ukuran yang menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan oleh total aktiva dan jumlah penjualan (Ambarwati *et al.*, 2015).

Semakin besar ukuran perusahaan, maka perusahaan akan lebih mempertimbangkan risiko dalam hal mengelola beban pajaknya. Perusahaan yang termasuk dalam perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang memiliki skala lebih kecil untuk melakukan pengelolaan pajak. Sumber daya manusia yang ahli dalam perpajakan diperlukan agar dalam pengelolaan pajak yang dilakukan oleh perusahaan dapat maksimal untuk menekan beban pajak perusahaan. Perusahaan berskala kecil tidak dapat optimal dalam mengelola beban pajaknya dikarenakan kekurangan ahli dalam perpajakan. Banyaknya sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan berskala besar maka akan semakin besar biaya pajak yang dapat dikelola oleh perusahaan (Darmawan dan Sukartha, 2014).

Ukuran perusahaan wujud dari kemampuan finansial yang dimiliki perusahaan dalam kurun waktu tertentu. Besarnya ukuran perusahaan menjadi indikator yang menunjukkan tingkat risiko, sehingga menjadi pertimbangan bagi investor dalam melakukan investasi. Hal ini diyakini bahwa suatu perusahaan yang memiliki kemampuan finansial akan berpengaruh terhadap pengembalian investasi dan memenuhi kewajibannya kepada investor dengan baik (Ardhy, 2014).

Leverage

Leverage dapat diartikan sebagai penggunaan hutang untuk membiayai investasi. *Leverage* merupakan rasio yang mengukur seberapa jauh perusahaan menggunakan hutang dalam pembiayaan. *Leverage* juga menggambarkan hubungan antara *total assets* dengan modal saham biasa atau menunjukkan penggunaan hutang untuk meningkatkan laba (Ngadiman dan Puspitasari, 2014).

Pengertian lain dari *leverage* merupakan rasio yang menunjukkan besarnya utang yang dimiliki oleh perusahaan untuk membiayai aktivitas operasinya. Penambahan jumlah utang akan mengakibatkan munculnya beban bunga yang harus dibayar oleh perusahaan. Komponen beban bunga akan mengurangi laba sebelum kena pajak perusahaan, sehingga beban pajak yang harus dibayar perusahaan akan menjadi berkurang (Darmawan dan Sukartha, 2014).

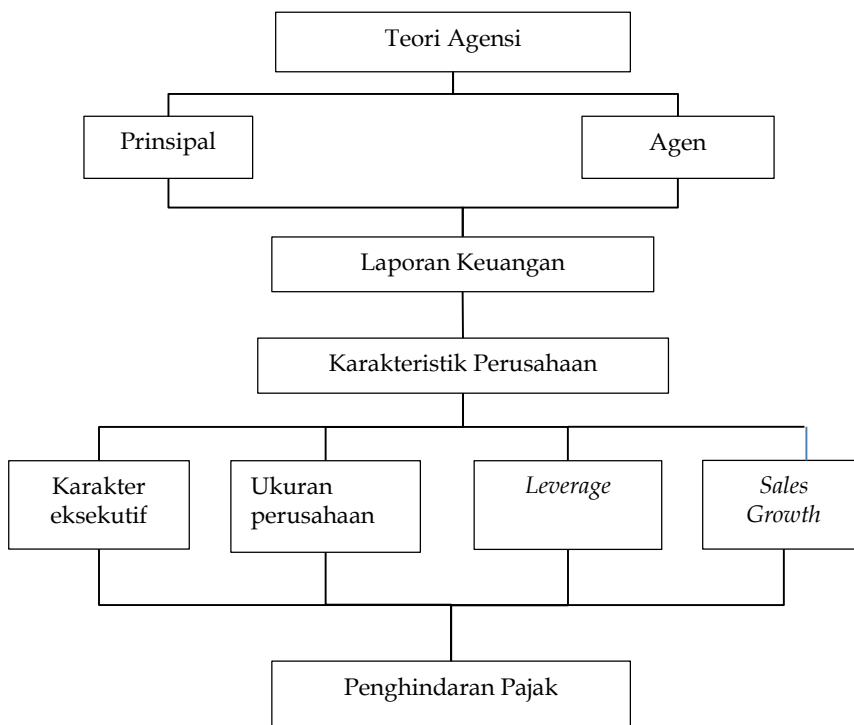
Oleh karena itu, *leverage* mengukur besarnya aktiva perusahaan yang dibiayai oleh hutang. Semakin tinggi nilai rasio ini menunjukkan semakin tingginya risiko pada kreditur berupa ketidakmampuan perusahaan dalam membayar semua kewajibannya.

Sales Growth

Sales growth merupakan perubahan penjualan per tahun, selain itu *sales growth* dapat didefinisikan pula sebagai kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Semakin tinggi angka *sales growth* maka perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan yang bagus (Hansen dan Juniarti, 2014). Pengertian lain menjelaskan bahwa *sales growth* mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan

keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang (Deitiana, 2011). *Sales growth* menunjukkan tingkat perubahan penjualan dari tahun ke tahun. Semakin tinggi tingkat pertumbuhannya, suatu perusahaan akan lebih banyak mengandalkan pada modal eksternal. Sebuah perusahaan yang penjualannya relatif stabil akan aman dalam mengambil lebih banyak hutang dan menanggung beban yang lebih tinggi daripada perusahaan yang penjualannya tidak stabil (Mahapsari dan Taman, 2013).

Rerangka Pemikiran



Gambar 1
Rerangka Pemikiran

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Karakter Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak

Hubungan antara karakter eksekutif dengan penghindaran pajak dapat dijelaskan bahwa eksekutif memegang peranan penting dalam menentukan skema penghindaran pajak perusahaan. Peranan eksekutif tidak hanya mampu menambah nilai perusahaan tetapi juga memiliki kecenderungan untuk mendukung penghindaran pajak (Butje dan Tjondro, 2014). Hal ini dapat dijelaskan bahwa perusahaan melakukan penghindaran pajak untuk mengurangi beban pajak dengan memanfaatkan kelemahan dalam ketentuan pajak agar laba yang dihasilkan maksimal. Keputusan untuk melakukan penghindaran pajak bergantung pada individu eksekutif perusahaan. Semakin eksekutif bersifat *risk taker*, nilai *Cash ETR* akan semakin rendah yang mengindikasikan penghindaran pajak makin tinggi. Sebaliknya semakin eksekutif yang bersifat *risk averse* semakin rendah tingkat penghindaran pajak (Butje dan Tjondro, 2014).

Dyrenge *et al.* (2010) menguji pengaruh individu *Top Executive* terhadap penghindaran pajak perusahaan. Dengan mengambil sampel 908 pimpinan perusahaan yang tercatat di *ExecuComp* diperoleh hasil bahwa pimpinan perusahaan secara individu memiliki peran terhadap tingkat penghindaran pajak perusahaan. Penelitian Swingly dan Sukartha (2015); Oktamawati (2017) menunjukkan karakter eksekutif berpengaruh positif pada penghindaran pajak. Dengan kata lain, semakin eksekutif memiliki karakter *risk taking* maka semakin tinggi

aktivitas penghindaran pajak. Sebaliknya, semakin eksekutif memiliki karakter *risk averse* maka semakin rendah aktivitas penghindaran pajak.

Sementara Dewi dan Jati (2014) menemukan bahwa risiko perusahaan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Hal itu menunjukkan bahwa risiko perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Artinya apabila eksekutif bersifat *risk taker* maka akan semakin besar tindakan penghindaran pajak yang dilakukan. Besar kecilnya risiko perusahaan mengindikasikan kecenderungan karakter eksekutif.

H₁: Karakter eksekutif berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak.

Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak

Hubungan antara ukuran perusahaan dan penghindaran pajak dapat dijelaskan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, maka perusahaan akan lebih mempertimbangkan risiko dalam hal mengelola beban pajaknya. Perusahaan yang termasuk dalam perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang memiliki skala lebih kecil untuk melakukan pengelolaan pajak (Darmawan dan Sukartha, 2014).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ngadiman dan Puspitasari (2014) menunjukkan ukuran perusahaan memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin rendah aktivitas penghindaran pajak perusahaan. Hasil penelitian tersebut tidak sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Butje dan Tjondro (2014); Oktamawati (2017) yang menunjukkan semakin besar ukuran perusahaan maka semakin kecil pajak yang dibayarkan atau terjadi aktivitas penghindaran pajak.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Singly dan Sukartha (2015) ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Penelitian terkait ukuran perusahaan juga telah dilakukan beberapa tahun terakhir. Sejalan dengan penelitian Kurniasih dan Sari (2013) yang menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh pada penghindaran pajak perusahaan manufaktur yang terdaftar (*listed*) di BEI tahun 2007-2010.

H₂: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

Pengaruh Leverage Terhadap Penghindaran Pajak

Hubungan antara *leverage* dengan penghindaran pajak dapat dijelaskan bahwa penambahan jumlah hutang akan mengakibatkan munculnya beban bunga yang harus dibayar perusahaan. Beban bunga akan mengurangi laba sebelum kena pajak perusahaan sehingga beban pajak yang harus dibayar menjadi berkurang (Darmawan dan Sukartha, 2014). Hasil penelitian yang dilakukan Singly dan Sukartha (2015) menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh negatif pada penghindaran pajak. Semakin tinggi nilai *leverage* maka semakin rendah kemungkinan adanya tindakan penghindaran pajak.

Oktamawati (2017) menunjukkan *leverage* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Semakin tinggi *leverage* perusahaan maka semakin tinggi tindakan penghindaran pajaknya. Hal ini dikarenakan perusahaan yang memiliki utang tinggi akan mendapatkan insentif pajak berupa potongan atas bunga pinjaman.

Berdasarkan penelitian Butje dan Tjondro (2014); Ngadiman dan Puspitasari (2014) menunjukkan *leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak. Semakin tinggi nilai dari rasio *leverage*, berarti semakin tinggi jumlah pendanaan dari hutang pihak ketiga yang digunakan perusahaan dan semakin tinggi pula biaya bunga yang timbul dari hutang tersebut yang akan memberikan pengaruh berkurangnya beban pajak perusahaan tidak menjadikan perusahaan melakukan pembiayaan dengan hutang sebesar-besarnya.

H₃: *Leverage* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Penghindaran Pajak

Hubungan antara *sales growth* dengan penghindaran pajak dapat dijelaskan bahwa semakin tinggi tingkat *sales growth* perusahaan maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh perusahaan. Semakin tinggi tingkat pertumbuhannya, suatu perusahaan akan lebih banyak mengandalkan pada modal eksternal. Sebuah perusahaan yang penjualannya relatif stabil akan aman dalam mengambil lebih banyak hutang dan menanggung beban yang lebih tinggi daripada perusahaan yang penjualannya tidak stabil (Mahapsari dan Taman, 2013).

Butje dan Tjondro (2014); Oktamawati (2017), menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap CETR. Dengan kata lain, semakin tinggi pertumbuhan penjualan akan menurunkan aktivitas penghindaran pajak.

H₄: *Sales growth* berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian dan Gambaran dari Populasi (Objek) Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu penelitian yang menyajikan tahap lebih lanjut dari observasi. Setelah memiliki seperangkat skema klasifikasi, peneliti kemudian mengukur besar atau distribusi sifat-sifat tersebut di antara anggota-anggota kelompok tertentu (Silalahi, 2009:27). Jenis penelitian ini termasuk dalam tipe penelitian kausal. Penelitian kausal merupakan penelitian yang meneliti hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih, sehingga dapat menjelaskan dampak perubahan variasi nilai dalam suatu variabel terhadap perubahan variasi nilai dalam satu atau lebih variabel lain (Silalahi, 2009:33). Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan *property and real estate* yang *go public* dan terdaftar di BEI periode 2013-2017.

Teknik Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan *purposive sampling method*, yaitu penentuan sampel atas dasar kesesuaian karakteristik dan berdasarkan kriteria tertentu.

Teknik Pengumpulan Data

Sumber data pada penelitian ini menggunakan data sekunder yakni diperoleh peneliti dari Bursa Efek Indonesia (BEI), melalui *www.idx.co.id*. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan dokumentasi. Dokumentasi diperoleh dari laporan tahunan dan laporan keuangan perusahaan *property and real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2013- 2017.

Variabel dan Definisi Operasional Variabel

Variabel Independen

Karakter eksekutif dapat diartikan sebagai karakter-karakter tertentu yang dimiliki oleh setiap pimpinan di level teratas suatu perusahaan. Karakter-karakter tersebut mempengaruhi pimpinan untuk memberikan arahan dalam menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan (Butje dan Tjondro, 2014). Rumus yang digunakan untuk mengetahui karakter eksekutif sebagai berikut (Carolina *et al.* 2014):

$$RISK = \frac{EBITDA}{Total Aset}$$

Ukuran perusahaan merupakan atau besarnya asset yang dimiliki perusahaan. Ukuran perusahaan diukur dengan menggunakan logaritma natural dari nilai buku aktiva (Pantow *et al.*, 2015).

$$SIZE = \text{Log Natural Total Asset}$$

Leverage menunjukkan rasio yang mengukur kemampuan utang bank baik jangka panjang maupun jangka pendek untuk membiayai aktiva perusahaan. *Leverage* diukur dengan menggunakan *Debt to Equity ratio (DER)* sebagai berikut (Kurniasih dan Sari, 2013):

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aset}}$$

Sales growth merupakan komponen untuk menilai prospek perusahaan pada masa yang akan datang dan diukur berdasarkan perubahan total penjualan perusahaan (Deitiana, 2011). Rumus yang digunakan adalah (Deitiana, 2011):

$$SALES = \frac{\text{Penjualan } (t) - \text{Penjualan } (t - 1)}{\text{Penjualan } (t - 1)}$$

Variabel Dependen

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah penghindaran pajak. Cara yang digunakan adalah dengan membagi pajak yang dibayar dalam periode tertentu dengan laba sebelum pajak dalam jangka waktu yang sama, dengan demikian pengukuran tersebut dapat menggambarkan kondisi CETR yang lebih mendekati biaya pajak. Untuk mengetahui lebih jelasnya, dapat dilihat pada rumus berikut (Simarmata dan Cahyonowati, 2014):

$$CETR = \frac{\text{Pajak Yang Dibayar}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Teknik Analisis Data

Teknik analisis penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda (*multiple regression analysis*) digunakan untuk melakukan prediksi, bagaimana perubahan nilai variabel independen dinaikkan atau diturunkan nilainya (dimanipulasi). Jadi analisis regresi ganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2.

Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk menjelaskan deskripsi suatu data dan disajikan menjadi informasi yang lebih mudah dipahami. Statistik deskriptif menjelaskan nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata (*mean*), median, modus, standar deviasi (Ghozali, 2013:19). Dengan menggunakan statistik deskriptif dapat diketahui nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata (*mean*), dan standart deviasi dari variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal (Ghozali, 2013). Pengujian ini menggunakan pendekatan grafik *Normal P-P of Regresion Standardized Residual*. Dasar pengambilan keputusan adalah jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti garis diagonal, maka memenuhi asumsi normalitas. Uji statistik sederhana juga dapat dilakukan dengan cara melihat nilai signifikansi *Kolmogorov-Smirnov (K-S)* dengan ketentuan nilai probabilitasnya $> 0,05$ maka residual berdistribusi normal dan jika nilai probabilitasnya $< 0,05$ maka residual berdistribusi tidak normal.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi variabel independen. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas di dalam model regresi adalah sebagai berikut (a) mempunyai angka *tolerance* lebih dari 0,10; (b) mempunyai nilai VIF yang kurang dari 10.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Suatu regresi dikatakan heteroskedastisitas apabila diagram pancar residual membentuk pola tertentu. Regresi dikatakan terbebas dari heteroskedastisitas dan memenuhi persyaratan asumsi klasik jika diagram pancar residual tidak membentuk suatu pola tertentu.

Uji Autokolerasi

Uji autokolerasi digunakan untuk menguji ada tidaknya kolerasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan periode $t-1$ pada persamaan regresi linier. Penelitian ini, menggunakan Uji *Durbin-Watson*. Adapun kriteria yang digunakan untuk Uji *Durbin-Watson* sebagai berikut (a) jika angka distribusi $dW < dL$ atau $dW > 4-dL$, maka terdapat autokolerasi; (b) jika angka distribusi $dU < dW < 4-dU$, maka tidak ada autokolerasi; (c) jika angka distribusi $dL < dW < dU$ atau $4-dL < dW < 4-dU$, maka tidak dapat ditarik kesimpulan yang pasti.

Analisis Regresi Linier Berganda

Dalam menguji hipotesis digunakan analisis regresi linear berganda yaitu suatu analisis yang digunakan untuk memperoleh gambaran mengenai pengaruh karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *leverage*, dan *sales growth* terhadap penghindaran pajak. Persamaan untuk yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$CETR = \alpha + \beta_1 RISK + \beta_2 SIZE + \beta_3 DER + \beta_4 SALES + e$$

Keterangan:

CETR : Penghindaran Pajak

RISK : Karakter Eksekutif

SIZE : Ukuran Perusahaan

DER : *Leverage*

SALES : *Sales Growth*

α : Konstanta

β_1 : Koefisien regresi karakter eksekutif

β_2 : Koefisien regresi ukuran perusahaan

β_3 : Koefisien regresi *leverage*

β_4 : Koefisien regresi *sales growth*

e : Standar error

Uji Hipotesis

Uji Kelayakan Model (Uji F)

Uji kelayakan model digunakan untuk mengetahui nilai signifikansi model yang digunakan dalam penelitian (Arifin, 2010:127). Kriteria pengujian (a) jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka model regresi yang dihasilkan tidak layak untuk digunakan pada analisis selanjutnya; (b) jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka model regresi yang dihasilkan layak untuk digunakan pada analisis selanjutnya.

Uji Koefisien Determinasi (Uji R²)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai R² berada di antara 0 dan 1 yang mempunyai arti yaitu bila R² = 1, artinya menunjukkan variabel bebas mampu menjelaskan variabel terikat 100% dan pendekatan model yang digunakan adalah tepat. Bila R² = 0, artinya menunjukkan bahwa variabel bebas tidak mampu menjelaskan variabel terikat. Semakin tinggi nilai R² dan atau semakin mendekati 1, maka semakin baik model yang digunakan.

Uji Signifikansi (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui tingkat signifikansi atau seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas dalam menerangkan variabel terikat. Ketentuan yang digunakan adalah (Santoso, 2010:146). (a) jika nilai signifikansi < 0,05, maka H₀ ditolak, artinya ada pengaruh antara satu variabel bebas terhadap variabel terikat; (b) jika nilai signifikansi > 0,05, maka H₀ diterima, artinya tidak ada pengaruh antara satu variabel bebas terhadap variabel terikat.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Statistik deskriptif

Tabel 4
Statistik Deskriptif

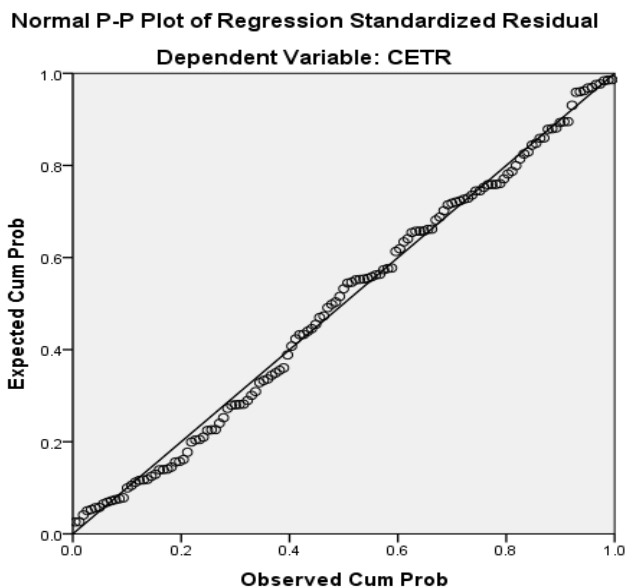
	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std.Deviation
RISK	135	0,00049	0,11455	0,0449895	0,02921301
SIZE	135	27,83736	31,67007	29,5746773	0,97827408
DER	135	0,00037	0,78728	0,3962852	0,15759161
SALES	135	-0,02726	0,74837	0,2299056	0,18557649
CETR	135	0,00005	0,45132	0,1582489	0,12113952
Valid N (listwise)	135				

Sumber : Output SPSS 23 (2018)

Berdasarkan pada tabel 4 menunjukkan bahwa jumlah pengamatan pada perusahaan *property and real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2013-2017 dalam penelitian ini berjumlah 135 data. Hasil perhitungan uji statistik deskriptif diketahui sebagai berikut: (1) karakter eksekutif (RISK) memiliki nilai terendah (*minimum*) sebesar 0,00049 yang dimiliki oleh perusahaan Gading Development Tbk pada tahun 2016 dan tertinggi (*maximum*) sebesar 0,11455 yang dimiliki oleh perusahaan Metropolitan Kentjana Tbk pada tahun 2017. Sementara nilai *mean* sebesar 0,0449895 dengan standar deviasi sebesar 0,02921301. (2) ukuran perusahaan (SIZE) memiliki nilai terendah (*minimum*) sebesar 27,83736 yang dimiliki oleh perusahaan Gowa Makassar Tourism Development Tbk pada tahun 2016 dan tertinggi (*maximum*) sebesar 31,67007 yang dimiliki oleh perusahaan Lippo Karawaci Tbk pada tahun 2017. Sementara nilai *mean* sebesar 29,5746773 dengan standar deviasi sebesar 0,97827408. (3) *leverage* (DER) memiliki nilai terendah (*minimum*) sebesar 0,00037 yang dimiliki oleh perusahaan Sentul City (Bukit Sentul) Tbk pada tahun 2014 dan tertinggi (*maximum*) sebesar 0,78728 yang dimiliki oleh perusahaan Plaza Indonesia Realty Tbk pada tahun 2017. Sementara nilai *mean* sebesar 0,3962852 dengan standar deviasi sebesar 0,15759161. (4) sales growth (SALES) memiliki nilai terendah (*minimum*) sebesar -0,02726 yang dimiliki oleh perusahaan Roda Vivatex Tbk pada tahun 2017 dan tertinggi (*maximum*) sebesar 0,74837 yang dimiliki oleh perusahaan Lippo Karawaci Tbk pada tahun 2014. Sementara nilai *mean* sebesar 0,2299056 dengan standar deviasi sebesar 0,18557649. (5) penghindaran pajak (CETR) memiliki nilai terendah (*minimum*) sebesar 0,00005 yang dimiliki oleh perusahaan Perdana

Gapura Prima Tbk pada tahun 2014 dan tertinggi (*maximum*) sebesar 0,45132 yang dimiliki oleh perusahaan Intiland Development Tbk pada tahun 2015. Sementara nilai *mean* sebesar 0,1582489 dengan standar deviasi sebesar 0,12113952 .

Uji Normalitas



Sumber : Output SPSS 23 (2018)
Gambar 2
Grafik Normal P-P Plot

Berdasarkan gambar di atas menunjukkan bahwa data dalam penelitian ini terlihat menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis. Artinya, model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal. Untuk memperkuat argumen bahwa data tersebut berdistribusi normal, maka dilakukan uji normalitas menggunakan *Kolmogorov-Smirnov*. Dengan kriteria jika nilai signifikan > 0,05 maka data terdistribusi secara normal, namun jika sebaliknya probabilitas < 0,05 maka data tidak terdistribusi secara normal.

Tabel 5
Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov

		Unstandardized Residual
N		135
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	0,10490526
Most Extreme Differences	Absolute	0,049
	Positive	0,049
	Negative	-0,042
Test Statistic		0,049
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.
 b. Calculated from data.
 c. Lilliefors Significance Correction.
 d. This is a lower bound of the true significance

Sumber : Output SPSS 23 (2018)

Berdasarkan uji *Kolmogorov-Smirnov* dalam tabel 5 dapat disimpulkan bahwa besarnya nilai *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar $0,200 > 0,05$ hal ini sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan maka model regresi telah berdistribusi secara normal dan dapat digunakan dalam penelitian.

Uji Multikolinearitas

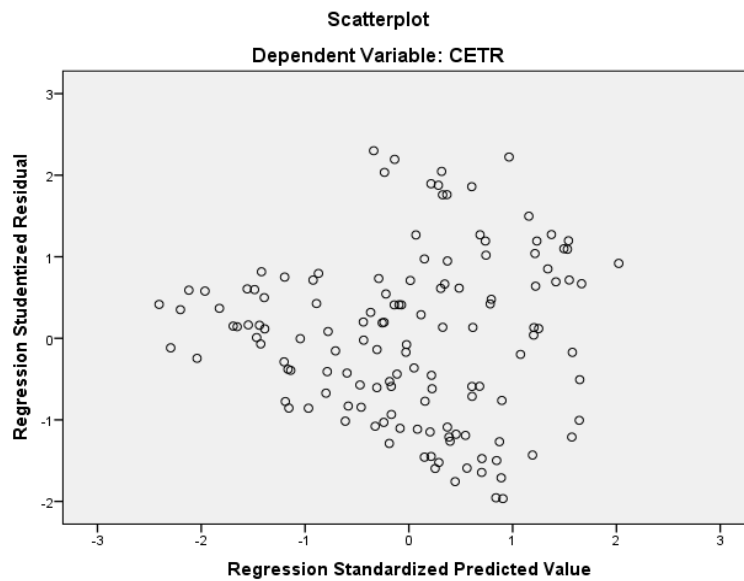
Tabel 6
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
RISK	0,970	1,031
SIZE	0,793	1,261
DER	0,789	1,267
SALES	0,965	1,036

Sumber : Output SPSS 23 (2018)

Tabel 6 hasil menunjukkan bahwa dari masing-masing variabel memiliki nilai *tolerance* berada diatas 0,1 dan VIF kurang dari 10. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi tersebut tidak terdapat masalah multikolinearitas, maka model regresi yang ada layak untuk dipakai.

Uji Heteroskedastisitas



Sumber : Output SPSS 23 (2018)

Gambar 3
Grafik Scatterplot

Dari grafik *Scatterplot* yang dihasilkan SPSS terlihat hampir semua titik menyebar secara acak, tidak membentuk pola tertentu yang jelas serta tersebar di atas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini berarti tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak untuk dipakai.

Uji Autokorelasi

Tabel 7
Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0,248 ^a	0,061	0,033	1,618797	1,922

Sumber: Output SPSS 23 (2018)

Hasil uji autokorelasi pada tabel 7 menunjukkan bahwa nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,922. Jika melihat tabel *Durbin-Watson*, dengan total sampel 135 dan jumlah variabel bebasnya ialah 4 (k=4) menunjukkan angka dU sebesar 1,7802 dan nilai dL sebesar 1,6584. Pengambilan keputusan diambil berdasar perhitungan:

$$dU = 1,7802$$

$$4-dU = 4-1,7802$$

$$= 2,2198$$

Nilai tersebut berada pada angka distribusi $dU < dW < 4-dU$, sehingga model regresi yang digunakan tidak terdapat masalah autokorelasi.

Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil perhitungan dengan menggunakan rumus linier berganda dengan menggunakan aplikasi *Statistic Package for Sosial Science (SPSS)* versi 23 dapat memperoleh hasil tabel 8 yaitu:

Tabel 8
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
1 (Constant)	-0,449	0,304
RISK	-1,496	0,320
SIZE	0,023	0,011
DER	0,071	0,066
SALES	-0,102	0,050

Sumber : Output SPSS 23 (2018)

Persamaan regresi dapat diperoleh dari tabel 8, persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah:

$$CETR = -0,449 - 1,496 RISK + 0,023 SIZE + 0,071 DER + (-0,102) SALES + e$$

Berdasarkan hasil yang diperoleh, nilai konstanta sebesar -0,449, artinya jika *RISK*, *SIZE*, *DER*, dan *SALES* nilainya 0 (tidak ada perubahan), maka *CETR* adalah negatif senilai -0,449 (1) variabel *RISK* menunjukkan arah negatif terhadap *CETR* pada perusahaan dengan nilai koefisien regresi sebesar -1,496. Koefisien bernilai negatif artinya menunjukkan arah kebalikan antara nilai *RISK* dengan *CETR*, sehingga dapat dimaknai bahwa semakin eksekutif bersifat *risk taker* maka terjadi penurunan nilai *CETR* yang berarti bahwa terjadi peningkatan penghindaran pajak; (2) variabel *SIZE* menunjukkan arah positif terhadap *CETR* pada perusahaan dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,023. Koefisien bernilai positif artinya menunjukkan searah antara nilai *SIZE* dengan *CETR*, sehingga dapat dimaknai bahwa adanya peningkatan ukuran perusahaan maka akan terjadi peningkatan penghindaran pajak; (3) variabel *DER* menunjukkan arah positif terhadap *CETR* pada perusahaan dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,071. Koefisien bernilai positif artinya menunjukkan searah antara nilai *DER* dengan *CETR*, sehingga dapat dimaknai bahwa adanya peningkatan *leverage* maka akan terjadi peningkatan penghindaran pajak; (4) variabel *SALES* menunjukkan arah negatif

terhadap *CETR* pada perusahaan. Dengan nilai koefisien regresi sebesar -0,102. Koefisien bernilai negatif artinya menunjukkan arah kebalikan antara nilai *SALES* dengan *CETR*, sehingga dapat dimaknai bahwa adanya peningkatan *sales growth* maka akan terjadi penurunan penghindaran pajak.

Pengujian Hipotesis

Uji Kelayakan Model (Uji F)

Uji kelayakan model digunakan untuk mengetahui nilai signifikansi model yang digunakan dalam penelitian atau apakah model layak untuk di uji lebih lanjut. Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka model regresi yang dihasilkan layak untuk digunakan pada analisis selanjutnya. Hasil uji kelayakan model terdapat pada tabel berikut:

Tabel 9
Hasil Uji Kesesuaian Model (uji F)

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	0,492	4	0,123	10,837	0,000 ^b
Residual	1,475	130	0,011		
Total	1,966	134			

Sumber: Output SPSS 23 (2018)

Tabel 9 menunjukkan nilai *f* hitung sebesar 10,837 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($< 0,05$). Hasil ini menunjukkan bahwa variabel karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *leverage*, dan *sales growth* mampu menjelaskan pengaruhnya terhadap penghindaran pajak. Sehingga model yang digunakan dalam penelitian ini layak digunakan.

Uji Koefisien Determinasi (Uji R²)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan variabel bebas terhadap variabel terikat dan dapat diketahui dari besarnya nilai (R²).

Tabel 10
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,248 ^a	0,061	0,033	1,922

Sumber : Output SPSS 23 (2018)

Berdasarkan sajian data dalam tabel 10 menjelaskan bahwa koefisien determinasi (R²) yang terjadi antara karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *leverage*, dan *sales growth* sebagai variabel independen dengan penghindaran pajak sebagai variabel dependen menunjukkan angka *R Square* sebesar 0,033 atau 3,3 %, yang berarti variabel independen karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *leverage*, dan *sales growth* memberikan kontribusi sebesar 3,3 % terhadap perubahan penghindaran pajak, sedangkan sisanya sebesar 96,7 % dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Uji Signifikansi (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui tingkat signifikansi atau seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas dalam menerangkan variabel terikat. Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka H₀ ditolak, artinya ada pengaruh antara satu variabel bebas terhadap variabel terikat. Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka H₀ diterima, artinya tidak ada pengaruh antara satu variabel bebas

terhadap variabel terikat. Berikut adalah hasil dari uji t yang disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 11
Hasil Uji Signifikansi (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		T	Sig
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	-0,449	0,304			-1,476	0,142
RISK	-1,496	0,320	-0,361		-4,680	0,000
SIZE	0,023	0,011	0,183		2,145	0,034
DER	0,071	0,066	0,092		1,075	0,284
SALES	-0,102	0,050	-0,157		-2,025	0,045

Sumber: Output SPSS 23 (2018)

Berdasarkan hasil yang disajikan dalam tabel 11 menunjukkan bahwa: Nilai RISK mempunyai taraf signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak H_1 diterima. Artinya terdapat pengaruh karakter eksekutif terhadap penghindaran pajak pada perusahaan. Nilai SIZE mempunyai taraf signifikansi sebesar $0,034 < 0,05$, maka H_0 ditolak H_2 diterima. Artinya terdapat pengaruh ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak pada perusahaan. Nilai DER mempunyai taraf signifikansi sebesar $0,284 > 0,05$, maka H_0 diterima H_3 ditolak. Artinya tidak terdapat pengaruh *leverage* terhadap penghindaran pajak pada perusahaan. Nilai SALES mempunyai taraf signifikansi sebesar $0,045 < 0,05$, maka H_0 ditolak H_4 diterima. Artinya terdapat pengaruh *Sales Growth* terhadap penghindaran pajak pada perusahaan.

Pembahasan

Pengaruh Karakter Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak

Karakter eksekutif berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Hasil pengujian pertama menunjukkan nilai t hitung sebesar -4,680 dengan taraf signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, yang berarti bahwa terdapat pengaruh karakter eksekutif terhadap penghindaran pajak perusahaan. Artinya semakin *risk taker* seorang eksekutif maka nilai CETR akan semakin rendah yang mengindikasikan penghindaran pajak makin tinggi. Sebaliknya semakin eksekutif bersifat *risk averse* semakin rendah penghindaran pajak. Besar kecilnya resiko perusahaan mengindikasikan kecenderungan karakter eksekutif. Hasil ini menyimpulkan bahwa semakin tinggi nilai *corporate risk* yang berarti bahwa eksekutif bersifat *risk taker* maka akan semakin rendah nilai CETR. Nilai CETR yang rendah menunjukkan nilai penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan tinggi. Semakin *risk taker* seorang eksekutif semakin berani pula melakukan aktivitas penghindaran pajak.

Karakter dari setiap individu eksekutif akan menentukan seberapa besar tingkat agresivitas yang dilakukan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak, eksekutif yang memiliki karakter pengambil resiko (*risk taker*) cenderung lebih berani untuk melakukan penghindaran pajak dengan agresif. Sebaliknya eksekutif yang memiliki karakter penghindar resiko (*risk averse*) akan cenderung lebih berhati-hati, karena meskipun tidak melanggar Undang-undang, pembebanan biaya yang tidak wajar dapat menimbulkan peluang dilakukannya pemeriksaan wajar (Carolina *et al.*, 2014).

Hasil ini sesuai dengan pendapat Dyreng *et al.* (2010) bahwa eksekutif memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak perusahaan. Hasil penelitian ini juga konsisten dengan penelitian Dewi dan Jati (2014) bahwa risiko perusahaan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Hal itu menunjukkan bahwa risiko perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Artinya apabila eksekutif semakin bersifat *risk taker* maka akan semakin besar tindakan penghindaran pajak yang dilakukan. Besar kecilnya risiko perusahaan mengindikasikan kecenderungan karakter eksekutif.

Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak

Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Hasil pengujian kedua menunjukkan nilai t hitung sebesar 2,145 dengan taraf signifikansi sebesar $0,034 < 0,05$, yang berarti bahwa terdapat pengaruh ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak perusahaan. Arah positif yang artinya menunjukkan searah antara nilai ukuran perusahaan dengan penghindaran pajak, sehingga dapat dimaknai bahwa adanya peningkatan ukuran perusahaan akan terjadi peningkatan aktivitas penghindaran pajak.

Perusahaan dengan ukuran besar akan lebih cenderung memiliki sumber daya yang baik daripada perusahaan dengan ukuran kecil untuk melakukan pengelolaan beban pajak perusahaan. Sumber daya yang ahli dalam perpajakan dapat mengelola pajak perusahaan secara maksimal untuk menekan beban pajak perusahaan.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Swingly dan Sukartha (2015) ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Kurniasih dan Sari (2013) yang menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh pada penghindaran pajak.

Hasil ini tidak sejalan dengan penelitian Ngadiman dan Puspitasari (2014) yang menunjukkan ukuran perusahaan memiliki pengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin rendah aktivitas penghindaran pajaknya.

Pengaruh Leverage Terhadap Penghindaran Pajak

Leverage tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hasil pengujian ketiga menunjukkan nilai t hitung sebesar 1,075 dengan taraf signifikansi sebesar $0,284 > 0,05$, yang berarti tidak terdapat pengaruh *leverage* terhadap penghindaran pajak perusahaan. Walaupun arah positif artinya menunjukkan searah antara nilai *leverage* dengan penghindaran pajak, sehingga dapat dimaknai bahwa adanya peningkatan *leverage* akan terjadi peningkatan aktivitas penghindaran pajak.

Meningkatnya *leverage* akan mengakibatkan meningkatnya beban bunga yang dapat mengurangi beban pajak perusahaan yang harus dibayarkan tidak membuat perusahaan menggunakan hutang dalam jumlah besar karena akan menimbulkan resiko yang besar pula yaitu ketidakmampuan perusahaan dalam membayar hutangnya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan ini Butje dan Tjondro (2014); Ngadiman dan Puspitasari (2014) menunjukkan *leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak. Semakin tinggi nilai dari rasio *leverage*, berarti semakin tinggi jumlah pendanaan dari hutang pihak ketiga yang digunakan perusahaan dan semakin tinggi pula biaya bunga yang timbul dari hutang tersebut yang akan memberikan pengaruh berkurangnya beban pajak perusahaan tidak menjadikan perusahaan melakukan pembiayaan dengan hutang sebesar-besarnya.

Pengaruh Sales Growth Terhadap Penghindaran Pajak

Sales growth berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Hasil pengujian keempat menunjukkan nilai t hitung sebesar -2,025 dengan taraf signifikansi sebesar $0,045 < 0,05$, yang berarti terdapat pengaruh *sales growth* terhadap penghindaran pajak perusahaan. Arah negatif artinya menunjukkan arah kebalikan antara nilai *sales growth* dengan penghindaran pajak, sehingga dapat dimaknai bahwa adanya peningkatan *sales growth* akan terjadi penurunan aktivitas penghindaran pajak.

Hal ini menjelaskan bahwa pertumbuhan penjualan perusahaan yang meningkat atau besar tidak membuat perusahaan untuk mengurangi beban pajaknya dengan cara melakukan penghindaran pajak. Pertumbuhan penjualan yang meningkat akan terjadi peningkatan laba perusahaan membuat perusahaan akan lebih mampu dalam membayar beban pajaknya.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian Butje dan Tjondro (2014); Oktamawati (2017) menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap penghindaran

pajak. Dengan kata lain, semakin tinggi pertumbuhan penjualan akan menurunkan aktivitas penghindaran pajak.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *leverage*, *sales growth* terhadap penghindaran pajak perusahaan *property and real estate* yang terdaftar di BEI periode 2013-2017. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil: (1) karakter eksekutif berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, yang berarti bahwa semakin tinggi nilai resiko perusahaan maka eksekutif akan bersifat *risk taker*. Nilai CETR yang rendah menunjukkan semakin tingginya aktivitas penghindaran pajak perusahaan. Hal ini karena keberanian eksekutif dalam mengambil risiko dan memaksimalkan nilai perusahaan dengan cara melakukan penghindaran pajak dalam rangka memperkecil pajak untuk mendapatkan laba yang maksimal; (2) ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, yang berarti bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar pula aktivitas penghindaran pajak. Perusahaan akan lebih mampu mengelola beban pajaknya. Perusahaan yang termasuk dalam perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih besar dan lebih baik pula dalam pengelolaan beban pajaknya. Sehingga beban pajak yang harus dibayar menjadi kecil; (3) *leverage* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, yang berarti bahwa walaupun semakin tinggi jumlah pendanaan dari hutang pihak ketiga yang digunakan perusahaan dan diikuti dengan semakin tinggi pula beban bunga dari hutang yang akan mengurangi beban pajak perusahaan tidak menjadikan perusahaan melakukan pembiayaan dengan hutang sebesar-besarnya atau dapat dikatakan penggunaan *leverage* tidak mempengaruhi aktivitas penghindaran pajak; (4) *sales Growth* berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, yang berarti bahwa pertumbuhan penjualan yang semakin tinggi maka akan berkurang aktivitas penghindaran pajak suatu perusahaan karena perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan memberikan peluang untuk mendapatkan laba yang tinggi pula dan perusahaan akan mampu untuk membayar pajak.

Keterbatasan

Data yang digunakan dalam penelitian hanya sebatas merujuk pada laporan keuangan dan tahunan sehingga untuk memunculkan penghindaran pajak atau informasi yang didapatkan kurang maksimal. Penelitian ini hanya menggunakan 27 perusahaan *property and real estate* dengan periode pendek, yakni hanya 5 tahun. Terdapat sejumlah variabel lain yang belum digunakan sedangkan variabel tersebut memiliki kontribusi dalam mempengaruhi penghindaran pajak. Selain menggunakan *cash effective tax rate* (CETR) masih ada jenis alat ukur lain yang dapat digunakan untuk menghitung nilai penghindaran pajak seperti *Effective Tax Rate* (ETR) dan *Book Tax Gap*.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka diharapkan penelitian ini memberikan sarana bagi para pihak. Saran dalam penelitian ini sebagai berikut: Saran Teoritis (a) bagi peneliti menambah wawasan dan pengetahuan serta memberikan hasil tentang pengaruh karakter eksekutif, ukuran perusahaan, *leverage*, *sales growth* terhadap penghindaran pajak; (b) bagi penelitian selanjutnya, diharapkan memperluas jumlah sampel penelitian, serta menyempurnakan metode agar penelitian dapat digeneralisir. Saran Praktis (a) bagi perusahaan, supaya tingkat risiko perusahaan secara keseluruhan juga menjadi perhatian selain memperhatikan pencapaian laba, dengan mengenali berbagai karakter dari para eksekutif perusahaan dalam menyikapi terjadinya penghindaran pajak; (b) bagi investor,

supaya lebih selektif dalam memilih saham sehingga keputusan investasinya lebih tepat, yaitu dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penghindaran pajak; (c) bagi pemerintah, diharapkan agar fiskus lebih meningkatkan pengawasan atau *monitoring* terhadap perusahaan-perusahaan yang melaporkan kewajiban perpajakannya. Terutama perusahaan yang melaporkan rugi dalam dua tahun berturut-turut, karena dikhawatirkan perusahaan yang melaporkan rugi dapat memanfaatkan celah peraturan yang ada, seperti memanfaatkan kompensasi rugi fiskal untuk mengurangi beban pajak perusahaan di periode yang akan datang.

DAFTAR PUSATAKA

- Ambarwati, N.S., G.A. Yuniarta, dan N.K. Sinarwati. 2015. Pengaruh Modal Kerja, Likuiditas, Aktivitas dan ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha*. 3.
- Ardhy, R. 2014. Pengaruh Company Size, Business Risk, Rate Of Growth, Asset Structure, Profitability Terhadap Capital Structure Perusahaan Manufaktur Di BEI 2009-2011. *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dian Nuswantoro*.
- Arifin, J. 2010. *Statistik Bisnis Terapan*. PT Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Aritonang dan T. Marsyarul. 2008. *Perpajakan Internas Sebagai Materi Studi*. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.
- Astuti, P.T dan Y.A. Aryani. 2016. Tren Penghindaran Pajak Perusahaan Manufaktur Di Indonesia Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2001-2014. *Jurnal Akuntansi* 20(3): 375-388.
- Butje, S. dan E. Tjondro. 2014. Pengaruh Karakter Eksekutif dan Koneksi Politik Terhadap Tax Avoidance. *Tax Accounting Review* 4(2): 1 – 9.
- Carolina, V., M. Natalia, dan Debbianita. 2014. Karakteristik Eksekutif Terhadap Tax Avoidance dengan Leverage Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Keuangan dan Perbankan* 18(3): 409-419.
- Darmawan, I.G. dan I.M. Sukartha. 2014. Pengaruh Penerapan *Corporate Governance*, *Return on Assets*, dan Ukuran Perusahaan pada Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana* 9(1): 143-161.
- Deitiana, T. 2011. Pengaruh Rasio Keuangan, Pertumbuhan Penjualan, dan Dividen Terhadap Harga Saham. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* 13(1): 57 – 66.
- Dewi, N.N. dan I K. Jati. 2014. Pengaruh Karakter Eksekutif, Karakteristik Perusahaan, dan Dimensi Tata Kelola Perusahaan yang Baik pada *Tax Avoidance* di Bursa Efek Indonesia. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana* 6(2): 249-260.
- Dyreng, D.S., M. Hanlon, dan E.L. Maydew. 2010. The Effects of Executives on Corporate Tax Avoidance. *Journal American Accounting Association* 85(4).
- Finance.detik.com. 2013. Ditjen Pajak Sulit Kejar Penghindar Pajak Transaksi Properti Perorangan. <https://finance.detik.com/properti/d-2328527/ditjen-pajak-sulit-kejar-penghindar-pajak-transaksi-properti-perorangan>. Diakses tanggal 28 April 2018 (17:45).
- Ghozali, I. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Handayani, A. dan Mujiyati. 2015. Pengaruh Return On Asset, Karakter Eksekutif, Dan Dimensi Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Terhadap Tax Avoidance. *Seminar Nasional dan The 2nd Call for Syariah Paper*: 427-439.
- Hansen, V. dan Juniarti. 2014. Pengaruh Family Control, Size, Sales Growth, Dan Leverage Terhadap Profitabilitas Dan Nilai Perusahaan Pada Sektor Perdagangan, Jasa, Dan Investasi. *Business Accounting Review* 2(1).
- Irawan, Y., H. Sularso, dan Y.N. Farida. 2017. Analisis Atas Penghindaran Pajak (Tax Avoidance) Pada Perusahaan Property Dan Real Estate Di Indonesia. *Sustainable Competitive Advantage-7 (SCA-7), FEB UNSOED*. Purwokerto.

- Jensen, M.C. dan W.H. Meckling. 1976. Theory of The Firm: Manajerial Behaviour, Agency Cost, and Ownership Structure. *Journal of Financial and Economics* 3(4): 305-360.
- Joulfaian, D. 2009. Bribes and Business Tax Evasion. *European Journal of Comparative Economics* 6(2): 227-244.
- Kurniasih, T. dan M.M.R. Sari. 2013. Pengaruh Return on Assets, Leverage, Corporate Governance, Ukuran Perusahaan dan Kompensasi Rugi Fiskal Pada Tax Avoidance. *Buletin Studi Ekonomi* 18(1): 58 - 66.
- Mahapsari, N.R. dan A. Taman. 2013. Pengaruh Profitabilitas, Struktur Aktiva, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Harga Saham Dengan STRUKTUR Modal Sebagai Variabel *Intervening* Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Nominal* 2(1).
- Ngadiman dan C. Puspitasari. 2014. Pengaruh Leverage, Kepemilikan Institusional, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance) Pada Perusahaan Sektor Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2010-2012. *Jurnal Akuntansi* 18(3): 408 - 421.
- Oktamawati, M. 2017. Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Bisnis* 15(30).
- Pantow, S.R. Mawar, S. Murni, dan I. Trang. 2015. Analisa Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Return on Asset, dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan Yang Tercatat di Indeks LQ 45. *Jurnal Emba* 3(1): 961-971.
- Robinson, R.B. 2007. *Strategic Management-Formulation, Implementation, and Control*. 10 Edition. McGraw-Hill Companies, Inc. USA.
- Sandy, K.F. 2017. BI: Sektor Properti Dorong Perekonomian Nasional. <https://ekbis.sindonews.com/read/1233551/179/bi-sektor-properti-dorong-perekonomian-nasional-1503576786>. Diakses tanggal 28 April 2018 (14:23)
- Santoso, S. 2010. *Statistik Parametrik: Konsep dan Aplikasi Dengan SPSS*. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Silalahi, U. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. PT. Refika Aditama. Bandung.
- Simanjuntak, T.H. dan I. Mukhlis. 2012. *Dimensi Ekonomi Perpajakan Dalam Pembangunan Ekonomi*. Raih Asa Sukses (Swadaya Group). Jakarta.
- Simarmata, A.P.P. dan N. Cahyonowati. 2014. Pengaruh Tax Avoidance Jangka Panjang Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Pemoderasi. *Diponegoro Journal of Accounting* 2(3): 1 - 11.
- Suandy, E. 2008. *Perencanaan Pajak*. Salemba Empat. Jakarta.
- Supramono. 2010. *Perpajakan Indonesia*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Supramono dan R.W. Damayanti. 2010. *Perpajakan Indonesia: Mekanisme dan Perhitungan*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Swingly, C. dan I.M. Sukartha. 2015. Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, Leverage dan Sales Growth pada Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana* 10(1): 47-62
- Zain, M. 2008. *Manajemen Perpajakan*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.

