



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS PENGARUH STRATEGI BISNIS PERUSAHAAN
TERHADAP TINGKAT PENGHINDARAN PAJAK PADA
PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI**

SKRIPSI

**BASKARA MUHAMMAD
1006811021**

**FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM S1 EKSTENSI AKUNTANSI
DEPOK
JULI 2012**



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS PENGARUH STRATEGI BISNIS PERUSAHAAN
TERHADAP TINGKAT PENGHINDARAN PAJAK PADA
PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana

**BASKARA MUHAMMAD
1006811021**

**FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM S1 EKSTENSI AKUNTANSI
DEPOK
JULI 201**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Baskara Muhammad

NPM : 1006811021

Tanda Tangan :



Tanggal : 10 Juli 2012

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :

Nama : Baskara Muhammad

NPM : 1006811021

Program Studi : S1 Ekstensi Akuntansi

Judul Skripsi

*) Indonesia : Analisis Pengaruh Strategi Bisnis Perusahaan Terhadap Tingkat Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI

*) Inggris : The Effect Analysis of Firm's Business Strategy Against Its Level of Tax Avoidance on Registered Manufacturing Company in Indonesia Stock Exchange

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi S1 Ekstensi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Christine S.E., Ak., M.Int.Tax

Penguji : Dahlia Sari S.E., M.Si.

Penguji : Sonya Oktaviana S.E. M.Ak

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 10 Juli 2012

Ketua Program Ekstensi Akuntansi

Sri Nurhayati, S.E., MM., SAS.

NIP: 196003171986022001

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat merampungkan skripsi ini dengan judul “Analisis Pengaruh Strategi Bisnis Perusahaan Terhadap Tingkat Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Di BEI”. Penulisan skripsi ini ditujukan sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Selama proses penyusunan skripsi ini penulis sangat menyadari dan merasakan bantuan, bimbingan, pengarahan serta dorongan dari berbagai pihak terutama Orang Tua penulis yang tercinta. Disamping itu penulis juga ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-sebesarannya kepada :

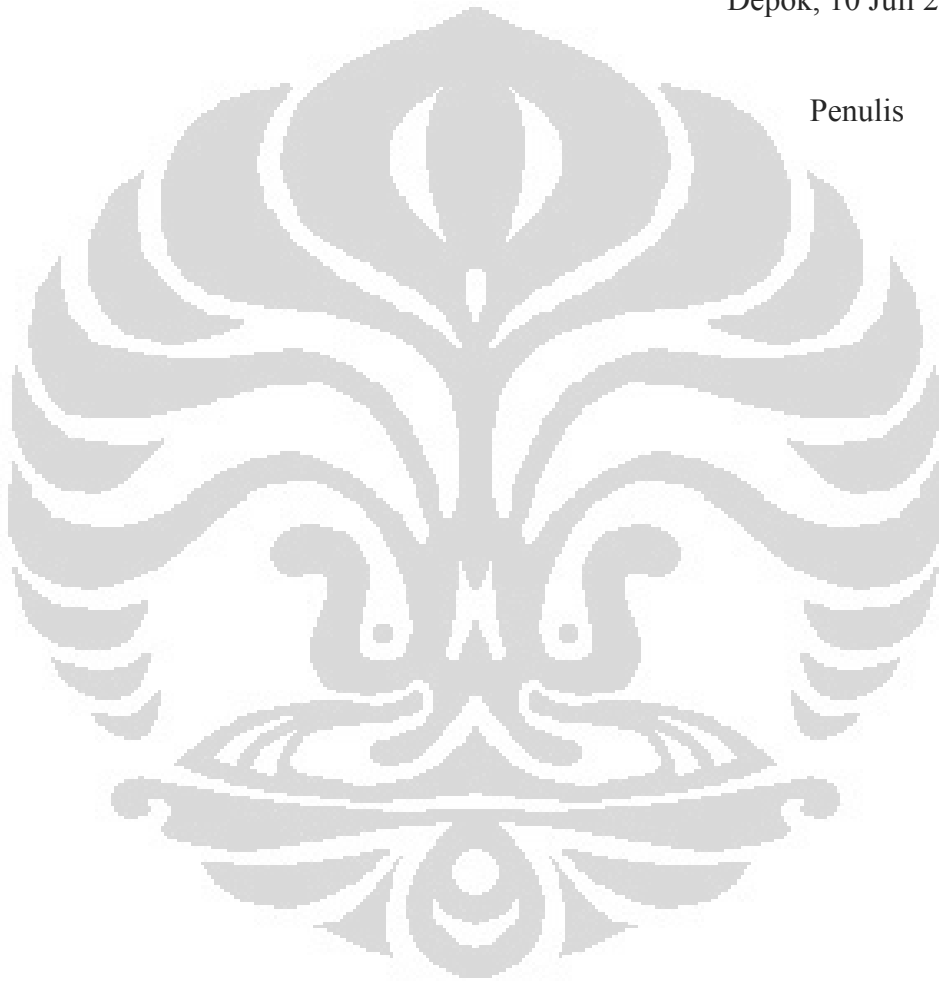
1. Ibu Christine selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan petunjuk dan arahan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas segalanya yang telah Ibu berikan terkait dengan proses pengerjaan skripsi ini.
2. Ibu Dahlia Sari sebagai ketua sidang dan Ibu Sonya Oktaviana selaku dosen penguji yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran dalam menguji skripsi penulis.
3. Kakak dan adik yang telah memberikan dukungan, bantuan, serta doa yang sangat berarti.
4. Para sahabat serta kawan-kawan terutama Ghani, Jurek, Wynda, When-die, Kawan (Ondi), Mone, Bowo, Aldi, Kak Windy, Radit, JB, Arin, Tengal, Epa, Mba Din, Nita, Bram, Sari, Barli, Alpi, Tasci, Dika cewe, Don Dika, serta kawan-kawan semua yang mohon maaf tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, khususnya teman-teman di program S1 Ekstensi FEUI jurusan Akuntansi angkatan 2010. Terima kasih atas dukungan, bantuan, dan doa kalian yang tulus dan ikhlas. ‘Tanpa Kalian penulis bukan apa-apa’.
5. Seluruh staf pengajar di program S1 Ekstensi FEUI Depok dan Salemba yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat serta seluruh staf dan karyawan FEUI, khususnya karyawan perpustakaan yang telah banyak membantu.

6. Pihak-pihak lainnya yang turut membantu, baik itu yang membantu secara langsung maupun tidak langsung.

Sebagai penutup, penulis berharap kepada semua pihak yang telah membantu mendapatkan balasan dari Tuhan Yang Maha Esa dan diberkati oleh-Nya. Semoga skripsi ini bisa memberikan manfaat bagi dunia pendidikan. Amin.

Depok, 10 Juli 2012

Penulis



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Baskara Muhammad
NPM : 1006811021
Program Studi : S1 Ekstensi
Departemen : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Jenis karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**Analisis Pengaruh Strategi Bisnis Perusahaan Terhadap Tingkat
Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur
yang Terdaftar di BEI**


beserta perangkat yang ada (bila diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Depok

Pada tanggal : 10 Juli 2012

Yang menyatakan



Baskara Muhammad

ABSTRAK

Nama : Baskara Muhammad
Program Studi : S1 Ekstensi Akuntansi
Judul : Analisis Pengaruh Strategi Bisnis Perusahaan Terhadap Tingkat Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI

Di era globalisasi ini persaingan bisnis semakin ketat. Tiap perusahaan akan berusaha sebaik mungkin untuk tetap bertahan dalam bisnis. Agar tetap bisa bertahan (survive) tiap perusahaan memiliki strategi bisnis yang berbeda. Oleh karena itu penulis ingin mengetahui apakah strategi bisnis perusahaan seperti yang dijelaskan dalam tipologi Miles dan Snow (1978), mempengaruhi tingkat/kadar penghindaran pajaknya. Kesimpulannya, tidak terdapat perbedaan besarnya aktivitas dalam menghindari pajak, baik itu menggunakan strategi bisnis yang fokus kepada minimalisasi biaya maupun strategi bisnis yang fokus kepada inovasi produk. Hal ini menunjukkan bahwa penentuan dalam penerapan strategi bisnis untuk menggunakan pola yang jelas antara strategi bisnis yang fokus pada biaya dan strategi bisnis yang fokus pada inovasi produk masih belum konsisten, sehingga tidak bisa dilihat dengan jelas perbedaan aktivitas dalam menghindari pajak.

Kata kunci: strategi bisnis perusahaan, strategi yang fokus kepada minimalisasi biaya, strategi yang fokus pada inovasi produk, tingkat penghindaran pajak.

ABSTRACT

Name : Baskara Muhammad
Study Program : Accounting
Title : The Effect Analysis of Firm's Business Strategy Against Its Level of Tax Avoidance on Registered Manufacturing Company in Indonesia Stock Exchange.

In this globalization era, business competition is getting tougher. Each company will do the best to survive in business world. In order to survive, each company has different business strategies. Therefore, the authors wanted to find out whether the company's business strategy as described in the typology of Miles and Snow (1978), affects the degree/level of tax avoidance. In conclusion, there are no significant differences of tax avoidance activity; whether it uses a business strategy that focuses on cost minimization or business strategies that focus on product innovation. This indicates that the determination of the application of business strategy in using a clear pattern between business strategy that focused on cost and business strategies that focus on product innovation is still not consistent, hence differences in tax avoidance activities can not be seen clearly.

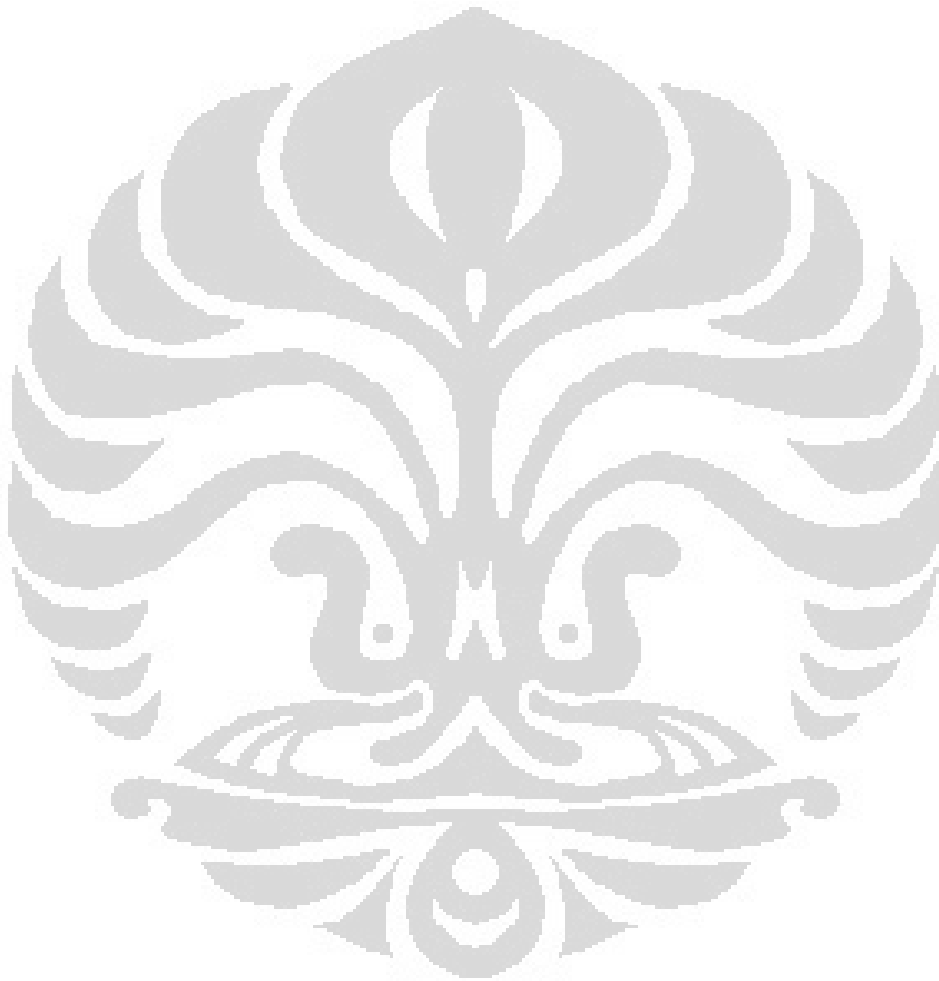
Key words: firm's business strategy, minimization cost strategy, product differentiation strategy, level of tax avoidance.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Batasan Penelitian	6
1.6 Sistematika Penulisan	6
2. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Pajak	8
2.2 Penghindaran Pajak (<i>Tax Avoidance</i>)	13
2.3 Akuntansi Untuk Pajak Penghasilan	17
2.4 Strategi Bisnis	21
2.4.1 Definisi Strategi	21
2.4.2 Tipologi Miles dan Snow	24
2.4.2.1 Strategi <i>Defender</i>	26
2.4.2.2 Strategi <i>Prospector</i>	28
2.4.2.3 Strategi <i>Analyzer</i>	30
2.4.2.4 Strategi <i>Reactor</i>	32
2.5 Penelitian Sebelumnya	33
3. METODE PENELITIAN	35
3.1 Kerangka Penelitian	35
3.2 Pengembangan Hipotesis Penelitian	36
3.2.1 Pengaruh Strategi Bisnis Perusahaan Terhadap Tingkat Penghindaran Pajak Perusahaan	36
3.3 Model Penelitian	38
3.4 Operasionalisasi Variabel	38
3.4.1 Variabel Dependen	38
3.4.2 Variabel Independen	39
3.4.3 Variabel Kontrol	42
3.5 Sampel Penelitian	43
3.6 Teknik Pengolahan Data	43
3.6.1 Data Panel	44

3.6.1.1 Pendekatan Kuadrat Terkecil (<i>Pool Least Square-OLS</i>)	45
3.6.1.2 Pendekatan Efek Tetap (<i>Fixed Effect Model-FEM</i>)	45
3.6.1.3 Pendekatan Efek Acak (<i>Random Effect Model-REM</i>)	45
3.6.2 Pemilihan Model Estimasi	45
3.6.3 Analisis Statistik Deskriptif	47
3.6.4 Uji Asumsi Klasik	47
3.6.4.1 Uji Multikolinearitas	47
3.6.4.2 Uji Heteroskedastisitas	48
3.6.4.3 Uji Autokorelasi	49
3.6.5 Uji Kelayakan Model	49
3.6.5.1 Pengujian R^2 (Koefisien Determinasi)	49
3.6.6 Uji Signifikansi Model	50
3.6.6.1 Uji Statistik F	50
3.6.6.2 Uji Statistik t (Uji Signifikansi Parsial)	50
4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	51
4.1 Pemilihan Sampel	51
4.2 Analisis Statistik Deskriptif	51
4.3 Pengujian Model Pertama	56
4.3.1 Pemilihan Model Estimasi	56
4.3.1.1 Uji Chow	56
4.3.1.2 Uji Hausman	56
4.3.2 Uji Asumsi Klasik	57
4.3.2.1 Uji Multikolinearitas	57
4.3.2.2 Uji Heteroskedastisitas	57
4.3.2.3 Uji Autokorelasi	57
4.3.3 Analisis Regresi	57
4.3.3.1 Hubungan Antara Strategi Bisnis Perusahaan dengan Tingkat Penghindaran Pajak (<i>Book ETR</i>)	58
4.3.4 Variabel Kontrol	60
4.3.4.1 Ukuran Perusahaan (<i>SIZE</i>)	60
4.3.4.2 Profitabilitas Perusahaan (<i>ROA</i>)	60
4.3.4.3 Tingkat Hutang Perusahaan (<i>LEV</i>)	60
4.4 Pengujian Model Kedua	60
4.4.1 Pemilihan Model Estimasi	60
4.4.1.1 Uji Chow	60
4.4.1.2 Uji Hausman	61
4.4.2 Uji Asumsi Klasik	61
4.4.2.1 Uji Multikolinearitas	61
4.4.2.2 Uji Heteroskedastisitas	62
4.4.2.3 Uji Autokorelasi	62
4.4.3 Analisis Regresi	62
4.4.3.1 Hubungan Antara Strategi Bisnis Perusahaan dengan Tingkat Penghindaran Pajak (<i>Current ETR</i>)	63
4.4.4 Variabel Kontrol	64
4.4.4.1 Ukuran Perusahaan (<i>SIZE</i>)	64
4.4.4.2 Profitabilitas Perusahaan (<i>ROA</i>)	64

4.4.4.3 Tingkat Hutang Perusahaan (<i>LEV</i>)	64
5. KESIMPULAN DAN SARAN	66
5.1 Kesimpulan	66
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	66
5.3 Saran	67
DAFTAR REFERENSI.....	68
LAMPIRAN	73

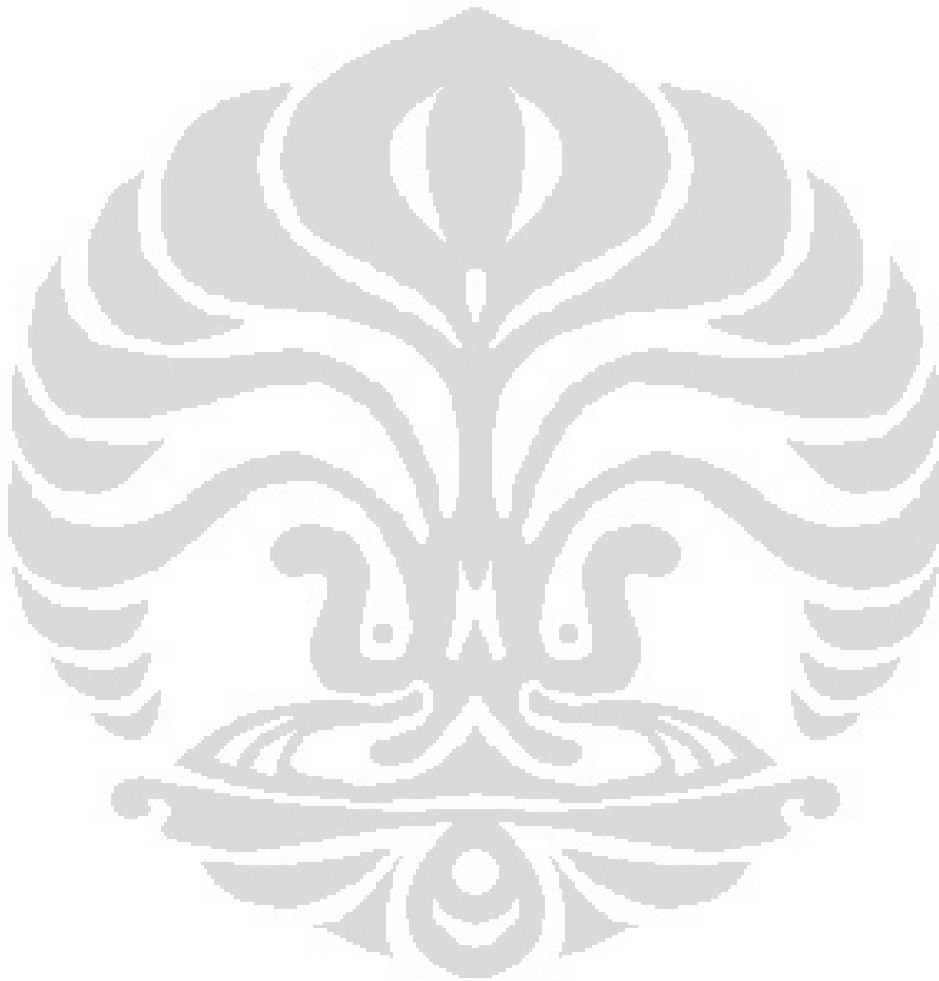


DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Perbedaan Laporan Keuangan Komersial dan Laporan Keuangan Fiskal	18
Tabel 2.2	Perbedaan Beda Tetap dan Beda Sementara	20
Tabel 2.3	Karakteristik Strategi <i>Defender</i>	27
Tabel 2.4	Perbedaan Tiga Masalah Mendasar <i>Defender</i>	27
Tabel 2.5	Karakteristik Strategi <i>Prospector</i>	29
Tabel 2.6	Perbedaan Tiga Masalah Mendasar <i>Prospector</i>	29
Tabel 2.7	Karakteristik Strategi <i>Analyzer</i>	31
Tabel 2.8	Perbedaan Tiga Masalah Mendasar <i>Analyzer</i>	31
Tabel 3.1	Komposisi Skor dan Perhitungan <i>STRATEGY</i>	41
Tabel 3.2	Komposisi Skor dan Perhitungan <i>STRATEGY</i>	42
Tabel 4.1	Jumlah Sampel Penelitian	51
Tabel 4.2	Statistik Deskriptif	52
Tabel 4.3	Tren rata-rata <i>Book ETR</i>	52
Tabel 4.4	Tren rata-rata <i>Current ETR</i>	53
Tabel 4.5	Tren rata-rata <i>SIZE, ROA, LEV</i>	54
Tabel 4.6	Konsistensi Penerapan <i>STRATEGY</i>	55
Tabel 4.7	Tabel Uji Chow (Model 1)	56
Tabel 4.8	Tabel Uji Hausman (Model 1)	56
Tabel 4.9	Tabel Uji Multikolinearitas (Model 1)	57
Tabel 4.10	Hasil Regresi – <i>Book ETR</i>	58
Tabel 4.11	Tabel Uji Chow (Model 2)	60
Tabel 4.12	Tabel Uji Hausman (Model 2)	61
Tabel 4.13	Tabel Uji Multikolinearitas (Model 2)	61
Tabel 4.14	Hasil Regresi – <i>Current ETR</i>	62

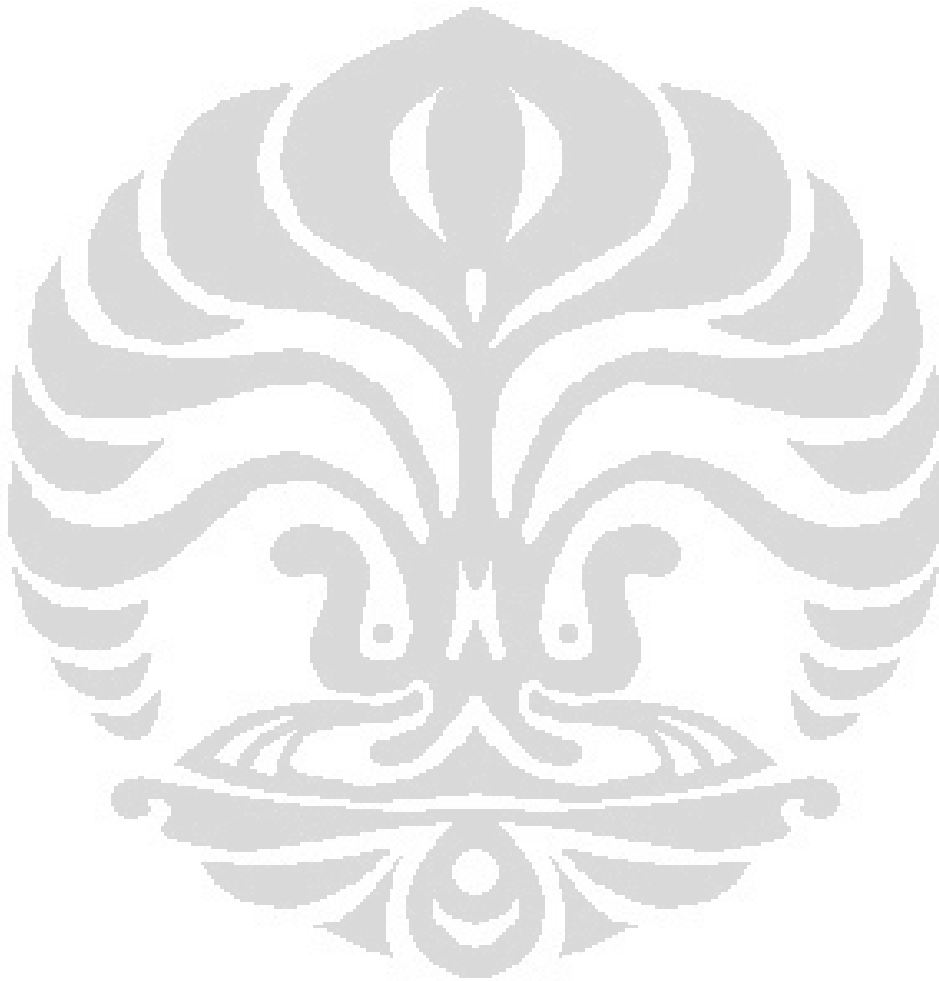
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Siklus Adaptif	26
Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	36
Gambar 4.1 Tren rata-rata <i>Book ETR</i>	52
Gambar 4.2 Tren rata-rata <i>Current ETR</i>	53



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Sampel Perusahaan dan Tipe Strateginya.....	73
Lampiran 2	Uji Regresi – <i>Book ETR</i>	77
Lampiran 3	Uji Regresi – <i>Current ETR</i>	78



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara hukum. Segala tindakan yang dilakukan oleh setiap subjek hukum harus sesuai dengan hukum yang berlaku dan sah. Terkait pelaksanaan administrasi negara khususnya tentang penerimaan negara juga diatur dalam Undang-Undang (UU). Dalam penyelenggaraan negara yang berdaulat, tentunya dibutuhkan pembangunan nasional secara bertahap, terarah, berkesinambungan dan berkelanjutan di segala sektor, baik pembangunan fisik maupun pembangunan non-fisik. Pembangunan nasional bertujuan agar kesejahteraan umum dan keadilan sosial dapat tercapai seperti yang diamanatkan dalam UU Dasar Negara 1945. Untuk mewujudkan pembangunan dibutuhkan sumber daya dan biaya yang nilainya sangat besar. Dalam hal ini negara harus mencari pendapatan untuk membiayai pembangunan dari berbagai sumber dan potensi yang ada sesuai dengan hukum yang berlaku dan sah.

Indonesia memiliki beberapa sumber penerimaan seperti pendapatan negara dari sektor minyak dan gas bumi, pendapatan non-migas (pajak dan non-pajak) dan sumber pendapatan lainnya. Walaupun Indonesia adalah salah satu negara penghasil minyak dan gas bumi, penerimaan negara melalui sektor migas masih lebih rendah dibandingkan dengan penerimaan pajak. Seiring dengan semakin menipisnya sumber daya alam yang dimiliki, negara harus terus meningkatkan penerimaan negara melalui sektor pajak untuk membiayai pengeluaran negara yang semakin membesar setiap tahunnya. Pajak merupakan sumber pendapatan negara Indonesia yang memiliki kontribusi sangat signifikan. Berdasarkan data yang dirilis oleh Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan RI, untuk pengeluaran negara yang bersumber dari penerimaan pajak pada APBN 2010 sekitar 76,2%. Sementara pendapatan negara dari sektor perpajakan berdasarkan APBN-P 2011 sebesar 878,7 milyar. Besarnya persentase tersebut merupakan gambaran bahwa pajak merupakan tulang punggung bagi penerimaan negara yang terbesar.

Dari berbagai macam jenis pajak yang diterima oleh negara, pajak penghasilan (PPh) adalah salah satu jenis pajak yang memiliki kontribusi terbesar. Baik orang pribadi maupun badan merupakan subjek yang akan dikenakan PPh sesuai dengan tarif yang berlaku dalam UU PPh. Pemungutan pajak di Indonesia dengan beberapa sistem pemungutannya diharapkan dapat memaksimalkan penerimaan negara. Pemerintah beberapa kali melakukan perubahan UU PPh sejak tahun 1983 hingga yang terakhir tahun 2008. Bisa diperkirakan bagaimana negara memperoleh “penghasilan” dari subjek pajak khususnya dari subjek pajak badan sebesar 25% dari pendapatan yang sudah diperoleh oleh subjek pajak badan, tentunya cukup memberatkan karena secara hukum memang subjek pajak badan (perusahaan) harus mau mengamalkan sebagian pendapatannya untuk negara. Mengingat pajak adalah beban yang akan mengurangi laba bersih perusahaan, maka perusahaan akan berupaya semaksimal mungkin agar dapat membayar pajak sekecil mungkin dan berupaya untuk menghindari pajak. Namun demikian penghindaran pajak harus dilakukan dengan cara-cara yang legal dan sah agar tidak merugikan perusahaan di kemudian hari.

Ada suatu kontradiksi terkait masalah kepatuhan wajib pajak di dalam hal keikhlasannya membayar pajak yaitu di satu sisi negara ingin terus meningkatkan penerimaan melalui sektor pajak, sementara wajib pajak ingin mengefisienkan pembayaran pajaknya. Byrnes dan Lavelle (2003) dalam Bernad (2011) menemukan bahwa saham-saham *bluechip* di pasar modal Amerika Serikat menjadikan manajemen pajak sebagai salah satu medan persaingan dengan cara melakukan *benchmarking effective tax rate (ETR)* dengan perusahaan pesaing mereka. Manajemen pajak yang dilakukan perusahaan menggunakan cara seperti *tax-favored investment* sampai dengan mengalihkan keuntungan ke *tax heaven country*. Manajemen pajak mengakibatkan turunnya jumlah penerimaan pajak yang sebelumnya berjumlah 4% dari GDP pada tahun 1965 menjadi hanya 1,5% dari GDP pada tahun 2002.

Di era globalisasi ini persaingan bisnis semakin ketat. Tiap perusahaan akan berusaha sebaik mungkin untuk tetap bertahan dalam bisnis. Agar tetap bisa bertahan (*survive*) tiap perusahaan memiliki strategi bisnis yang berbeda-beda dengan perusahaan lainnya. Porter (1996) berpendapat bahwa cara terbaik bagi

suatu perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan di pasar yang dipilih adalah untuk memperkuat tingkat bisnis strategi dengan sejumlah kegiatan, termasuk kebijakan fungsional, struktur organisasi, dan lain-lain.

Dibalik *survive*-nya perusahaan pasti akan diikuti oleh aspek perpajakan khususnya PPh, artinya perusahaan yang tetap bertahan dalam persaingan usaha harus mempertimbangkan masalah PPh. Untuk itu diperlukan manajemen yang baik dalam administrasi perpajakan perusahaan. Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi praktik manajemen pajak, khususnya praktik penghindaran pajak. Menurut Higgins, Omer, dan Philips (2010), suatu strategi bisnis perusahaan menentukan bagaimana perusahaan akan bersaing dalam pasar yang dipilihnya. Higgins, Omer, dan Philips (2010) meneliti apakah strategi bisnis perusahaan, seperti yang didefinisikan oleh tipologi Miles dan Snow (1978), mempengaruhi tingkat penghindaran pajak. Dalam penelitian tersebut ditemukan bahwa perusahaan yang memiliki strategi mengefisienkan biaya (*cost minimization strategy*) lebih sedikit melakukan penghindaran pajak dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki strategi diferensiasi produk (*product differentiation strategy*).

Higgins, Omer, dan Philips (2010), meneliti pengaruh strategi bisnis perusahaan terhadap tingkat/kadar penghindaran pajak merupakan hal yang menarik karena dua alasan. Pertama, Penelitian sebelumnya menemukan bahwa ada substansi yang berbeda dalam kekayaan perusahaan untuk menghindari PPh (Dyreg *et al.* 2008). Perbedaan ini tidak hanya menyisakan hal-hal yang tidak bisa dijelaskan secara garis besar tetapi mungkin juga sangat istimewa dan ditentukan oleh sejumlah faktor dan interaksinya (Hanlon dan Heitzman, 2009). Penelitian sebelumnya sudah membuktikan suatu hubungan antara penghindaran pajak dan beberapa karakteristik perusahaan seperti aktivitas penelitian dan pengembangan (*Research & Development*), pertumbuhan, intensitas modal, dan sebagainya. Miles dan Snow (1978) mengidentifikasi beberapa tingkat karakteristik perusahaan sebagai refleksi indikator dari strategi bisnis perusahaan. Maka, menguji hubungan antara penghindaran pajak dan kombinasi beberapa karakteristik perusahaan yang merefleksikan seluruh bisnis strategi perusahaan,

bisa memberikan pengertian yang komprehensif terkait aktivitas penghindaran pajak perusahaan. Kedua, masih belum jelas dalam literatur mengapa perusahaan sepertinya sama saja menghindari pajak dalam berbagai tingkatan. Sebagai contoh, perusahaan dalam industri yang sama dan dengan insentif serupa (dan peluang berpotensi serupa) untuk terlibat dalam perencanaan pajak, menunjukkan variasi yang besar dalam upaya mereka untuk menghindari PPh. Snow dan Hrebiniak (1980) dan Hambrick (1983) membuktikan bahwa strategi bisnis dapat bervariasi dalam satu industri saja. Oleh karena itu, jika ada hubungan antara strategi bisnis perusahaan dan penghindaran pajak, mungkin menjelaskan variasi intra-industri dalam aktivitas penghindaran pajak perusahaan.

Berdasarkan seluruh gambaran pemikiran di atas, maka penulis ingin melakukan penelitian mengenai bagaimana strategi bisnis perusahaan mempengaruhi tingkat penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan. Penelitian ini mengulang penelitian yang dilakukan oleh Higgins, Omer, dan Philips (2010) dengan adaptasi terhadap perusahaan di Indonesia. Pada penelitian sebelumnya ditemukan bahwa perusahaan yang menggunakan strategi minimisasi biaya cenderung lebih sedikit melakukan penghindaran pajak dibandingkan perusahaan yang menggunakan strategi inovasi produk. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Higgins, Omer, dan Philips (2010) adalah dengan menggunakan pengukuran tarif pajak efektif buku (*Book ETR*) dan tarif pajak efektif kini (*Current ETR*) untuk mengukur penghindaran pajak (*tax avoidance*), seperti yang dilakukan Bernad (2011), sementara Higgins, Omer, dan Philips (2010) menggunakan tarif pajak efektif buku (*Book ETR*) dan tarif pajak efektif kas (*Cash ETR*). Dalam penelitian ini yang ingin diukur adalah penghindaran pajak melalui PPh badan, maka penulis tidak mengikutsertakan *Cash ETR* sebagai pengukuran penghindaran pajak karena tarif pajak efektif kas (*Cash ETR*) menggambarkan semua kas yang dibayarkan kepada pihak otoritas pajak. Kemudian untuk mengukur strategi bisnis perusahaan, penulis tidak mengambil salah satu *proxy* seperti penelitian sebelumnya yaitu rasio beban *R&D* terhadap *Sales* dikarenakan tidak banyak perusahaan di Indonesia khususnya perusahaan *go public* yang mengakui beban *R&D* setiap tahunnya. Jadi atas dasar itulah penulis ingin meneliti apakah penerapan strategi bisnis perusahaan-perusahaan

yang ada di Indonesia berpengaruh terhadap tingkat penghindaran pajak serta kecenderungan yang berbeda tiap strategi bisnis perusahaan dalam menghindari pajak disesuaikan dengan situasi, dan kondisi yang ada di Indonesia.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, perumusan masalah dari penelitian ini adalah apakah strategi bisnis yang digunakan perusahaan mempengaruhi tingkat/kadar penghindaran pajaknya.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian dari perumusan masalah diatas, maka tujuan penulisan karya ilmiah ini adalah untuk mengetahui apakah strategi bisnis yang digunakan perusahaan mempengaruhi tingkat/kadar penghindaran pajaknya (untuk mengetahui perbedaan besarnya aktivitas penghindaran pajak antara strategi bisnis yang satu dengan strategi bisnis yang lain).

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan yang ingin dicapai, diharapkan penelitian ini berguna untuk :

a) Literatur ilmu pengetahuan

Penelitian ini dapat dijadikan literatur bagi bidang ilmu akuntansi dan ilmu manajemen khususnya yang terkait dengan perpajakan yang dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa, staf pengajar, dan pihak-pihak lain yang berkepentingan serta dapat dijadikan literatur untuk penelitian-penelitian selanjutnya untuk disempurnakan kembali.

b) Investor

Dengan mengetahui perbedaan strategi bisnis tiap perusahaan, maka investor dapat memilih mana saja perusahaan yang *concern* dengan praktik penghindaran pajak atau yang kurang *concern* dengan praktik penghindaran pajak dapat dijadikan pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi.

c) Pemerintah (Direktorat Jendral Pajak)

Penelitian ini dapat membantu pemerintah untuk melihat karakteristik dari setiap perusahaan agar bisa disesuaikan dengan peraturan-peraturan yang

relevan sehingga penerimaan negara kedepannya bisa memenuhi target yang diinginkan.

1.5 Batasan Penelitian

Penelitian ini hanya menguji perusahaan-perusahaan yang termasuk ke dalam kelompok industri manufaktur periode tahun 2009 dan 2010. Penelitian ini juga tidak memasukkan perusahaan-perusahaan lembaga keuangan baik bank maupun lembaga keuangan non bank, karena dalam industri keuangan terdapat perbedaan kebijakan dan peraturan dibandingkan industri lainnya.

1.6 Sistematika Penulisan

Penulisan penelitian ini terdiri dari 5 bab yang saling terkait, sehingga pada akhirnya didapatkan kesimpulan atas permasalahan yang dibahas. Secara garis besar, sistematika penulisan penelitian ini terbagi menjadi :

Bab I Pendahuluan

Bab ini terdiri dari latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan penelitian, serta sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Bab ini terdiri dari landasan teori yang dipakai dalam penelitian ini yaitu definisi dari masing-masing indikator yang akan berhubungan dengan permasalahan, dimana teori-teori tersebut dianggap relevan dan dapat dijadikan acuan dalam menjalankan penelitian.

Bab III Metode Penelitian

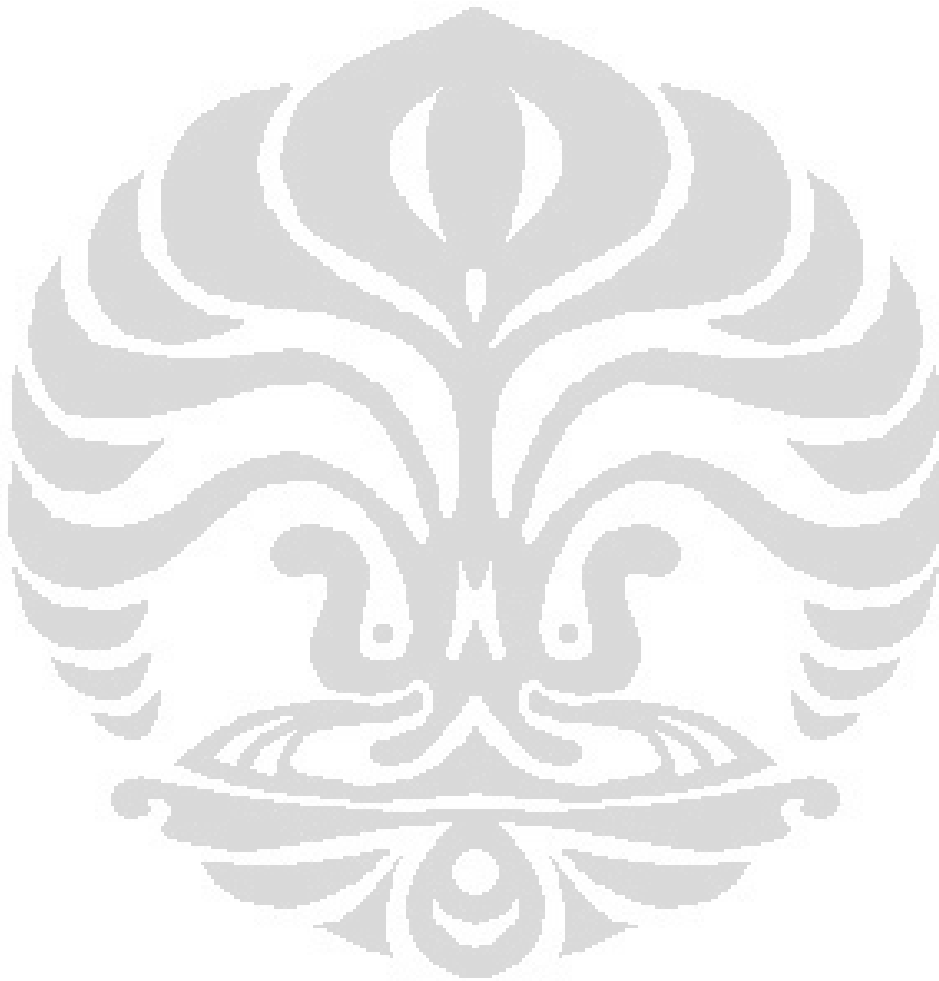
Bab ini berisi kerangka pemikiran, pengembangan hipotesis, model penelitian beserta operasionalisasi variabel, serta metode pemilihan sampel dan pengolahan data atas sumber data yang ada.

Bab IV Analisis dan Pembahasan

Bab ini berisi gambaran umum sampel penelitian dan analisis terhadap pengolahan data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya yang terdiri dari deskriptif statistik, pembahasan, dan interpretasi penelitian. Interpretasi hasil penelitian ini akan memberikan jawaban atas permasalahan dari penelitian ini, apakah sesuai dengan hipotesis awal atau tidak.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Bab ini merupakan kesimpulan dari keseluruhan analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan di bab sebelumnya, keterbatasan penelitian dan saran yang dapat dipertimbangkan dalam penelitian selanjutnya.



BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pajak

Secara umum definisi pajak menurut Pasal 1 Ayat 1 UU Nomor 28 Tahun 2007 (UU No. 28/2007) tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan UU, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Nurmantu (2005) menjelaskan bahwa pada umumnya dikenal dua macam fungsi pajak, yaitu fungsi *budgetair* dan fungsi *regulerend*. Fungsi *budgetair* merupakan fungsi utama pajak atau bisa disebut juga fungsi fiskal (*fiscal function*) yang berarti pajak dipergunakan sebagai sarana untuk memasukkan dana penerimaan secara optimal ke kas negara berdasarkan UU perpajakan yang berlaku. Maksudnya, seluruh objek pajak harus bisa terkumpul seluruhnya tanpa ada yang terlepas dari pengamatan dan perhitungan fiskus. Selain itu ada beberapa faktor yang mempengaruhi optimalisasi penerimaan negara melalui pajak yaitu filsafat dari suatu negara, kejelasan UU dan peraturan perpajakan, tingkat pendidikan wajib pajak, kualitas dan kuantitas petugas pajak, dan strategi yang diterapkan organisasi dalam mengadministrasikan pajak. Tujuan dari fungsi *budgetair* adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran pemerintah yang digunakan untuk berbagai kepentingan. Contohnya adalah pajak merupakan sumber penerimaan negara dalam negeri yang sah di dalam APBN.

Fungsi *regulerend* atau fungsi mengatur merupakan fungsi tambahan yang artinya pajak dipergunakan oleh pemerintah untuk sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan demi mencapai tujuan tertentu. Contohnya pemerintah daerah mengenakan tarif pajak progresif bagi pemilik kendaraan bermotor yang memiliki kendaraan lebih dari satu, salah satu tujuan dikenakannya tarif pajak progresif tersebut adalah untuk mengurangi jumlah kemacetan di jalan.

Earl R. Rudolph dalam Nurmantu (2005) merumuskan beberapa fungsi pajak yang terdiri dari fungsi *revenue*, *resource reallocation*, dan *income*

redistribution. Fungsi *revenue* maksudnya adalah pajak berfungsi di satu pihak mengurangi potensi kemampuan bayar dari wajib pajak, tetapi di lain pihak pemerintah sebagai pemungut pajak dapat menaikkan kemampuan bayar atau belanja. Pada hakekatnya fungsi ini sama saja dengan fungsi *budgetair*. Fungsi *resource reallocation* artinya adalah keberadaan pajak dapat merubah perilaku konsumen serta dapat mendorong kegiatan atau sebaliknya dapat menghambat suatu kegiatan tertentu. Contohnya adalah pajak untuk minuman keras dikenakan dengan tarif tinggi. Penetapan tarif yang tinggi otomatis harga minuman keras sangat tinggi, sehingga penjualan produk minuman keras menjadi menurun. Produsen minuman keras yang mengalami kerugian akibat produknya tidak laku tersebut terpaksa mengalokasikan modalnya ke jenis usaha lain yang pengenaan pajaknya tidak terlalu tinggi. Pada hakekatnya fungsi ini hampir mirip dengan fungsi *regulerend*. Fungsi yang terakhir adalah *income redistribution*, yaitu fungsi pajak dalam menciptakan keadilan dan pemerataan. Contohnya adalah jika seseorang memperoleh penghasilan yang sangat tinggi, tentu orang tersebut akan dikenakan tarif pajak yang tinggi pula sesuai tarif pajak progresif. Kemudian ada seorang lainnya yang mempunyai penghasilan dibawah PTKP sehingga orang tersebut tidak dikenakan pajak. Secara faktual dapat dilihat bahwa orang-orang yang tidak membayar PPh juga bisa menikmati fasilitas umum yang disediakan negara bahkan mendapat subsidi dari negara. Sebenarnya hal tersebut merupakan pendistribusian pendapatan melalui orang-orang yang memperoleh penghasilan tinggi.

Ada beberapa hal mengenai justifikasi/pembenaran suatu negara mempunyai wewenang dan kekuasaan untuk memungut pajak dari rakyatnya. Sesuai teori dari falsafah hukum, Nurmantu (2005) menjelaskan ada enam teori yang menyatakan mengapa negara berhak memungut pajak, yaitu teori asuransi, teori kepentingan, teori bakti, teori gaya pikul, teori asas daya beli, teori pembangunan.

Dalam teori asuransi, negara dianalogikan seperti perusahaan asuransi, sementara wajib pajak adalah sebagai pemegang polis asuransi yang wajib membayar premi asuransi yang dalam hal ini adalah pajak. Negara yang berhak memungut pajak dari wajib pajak wajib melindungi warga negaranya

sebagaimana perusahaan asuransi yang melindungi nasabahnya. Tetapi teori memiliki kelemahan, yaitu negara tidak memberikan imbalan langsung apabila wajib pajak menderita suatu risiko. Jika ada imbalan pajak secara langsung maka akan bertentangan dengan definisi pajak itu sendiri. Teori kepentingan maksudnya adalah penduduk suatu negara mempunyai kepentingan kepada negara. Makin besar kepentingan penduduk kepada negara, maka makin besar pula perlindungan negara kepadanya. Teori kepentingan memiliki kelemahan yang sama dengan teori asuransi. Teori bakti maksudnya adalah bahwa setiap penduduk di suatu negara harus tunduk atau patuh kepada negara, karena negara sebagai suatu lembaga atau organisasi yang sudah ada dalam kenyataan. Teori ini menekankan untuk membayar pajak kepada negara dengan tidak mempertanyakan lagi apa yang menjadi dasar bagi negara untuk memungut pajak. Pembayaran pajak dari penduduknya merupakan tanda bakti warganya terhadap negara. Teori gaya pikul menganjurkan agar dalam memungut pajak, negara harus memperhatikan daya pikul dari wajib pajak, jadi wajib pajak membayar pajak sesuai dengan apa yang dipikulnya. Contoh dari teori ini adalah dengan adanya batas penghasilan tidak kena pajak (kebutuhan minimum kehidupan atau pendapatan bebas pajak). Pada teori asas daya beli, justifikasi pemungutan pajak terletak pada dampak dan akibat pemungutan pajak. Teori ini lebih menitikberatkan pada fungsi mengatur. Teori yang terakhir adalah teori pembangunan. Dalam kata pembangunan tersirat pengertian tentang masyarakat yang adil, makmur, sejahtera lahir batin, yang meliputi semua bidang dan aspek kehidupan seperti ekonomi, hukum, sosial, budaya, dan seterusnya. Karena pajak dipergunakan untuk pembangunan yang membuat rakyat lebih adil, makmur, dan sejahtera, maka disitulah letak pembenerannya.

Adam Smith dalam bukunya *An Inquiry in to the Nature and Causes of the Wealth of Nations* mengemukakan bahwa ada empat asas atau kaidah dalam pemungutan pajak (Nurmantu, 2005). Adam Smith menyebut keempat asas tersebut sebagai *four maxims* atau *four cannon*. Asas yang pertama adalah *equality* yang berarti bahwa pemungutan pajak harus bersifat adil dan merata, yaitu pajak dikenakan kepada orang pribadi yang harus sebanding dengan kemampuan membayar pajak (*ability to pay*) dan sesuai dengan manfaat yang

diterima. Adil maksudnya bahwa setiap orang yang membayar pajak sebanding dengan kepentingan dan manfaat yang diperolehnya. Asas kedua adalah kepastian (*certainty*) yang artinya bahwa pajak yang harus dibayar harus jelas dan pasti tidak dapat ditawar-tawar (*not arbitrary*) serta tidak ditentukan secara sewenang-wenang. Dalam asas ini ada empat hal yang harus diperhatikan; pertama, kepastian siapa wajib pajak; kedua, kepastian mengenai objek pajak beserta jumlah pajak yang harus dibayar; ketiga, kepastian tentang kapan pajak itu harus dibayar; dan keempat, kepastian tentang kemana pajak itu harus dibayar. Asas yang ketiga adalah asas *convenience*, yaitu dalam pemungutan pajak, pemerintah sebaiknya memperhatikan waktu yang paling tepat dan tidak menyulitkan wajib pajak. Contohnya adalah ketika seorang karyawan yang menerima penghasilan, maka perusahaan yang membayar penghasilannya wajib memotong pajak dari penghasilan karyawannya tersebut, secara psikologis karyawan tersebut merasa tak terbebani karena pajaknya sudah dipotong dari penghasilan yang diterimanya. Asas yang terakhir adalah asas *efficiency* yang dimaksudkan agar pelaksanaan pemungutan pajak dapat dilakukan dengan biaya yang seminimum mungkin, jangan sampai biaya pemungutan pajak menjadi lebih besar daripada pajak yang dipungut.

Walby (2010) dalam penelitiannya membagi tarif pajak menjadi empat kategori, yaitu :

a) Tarif Pajak Statutori (*Statutory Tax Rate*)

Tarif pajak statutori adalah tarif pajak yang secara legal berlaku dan ditetapkan oleh otoritas perpajakan. Contohnya adalah penerapan tarif pada PPh Badan sebesar 25%.

b) Tarif Pajak Rata-Rata (*Average Tax Rate*)

Tarif pajak rata-rata adalah rasio jumlah pajak yang dibayarkan terhadap jumlah penghasilan kena pajak. Perbedaan tarif pajak rata-rata dengan tarif pajak statutori adalah dalam tarif pajak statutori memiliki tarif yang bertingkat. Pada saat tersebut tarif pajak rata-rata akan lebih rendah dari pajak statutori. Contohnya terdapat pada lapisan tarif PPh orang pribadi yang memiliki tarif 5% sampai dengan yang paling tinggi 35%. Akan tetapi bisa saja tarif rata-ratanya berada pada tingkat 13%.

c) Tarif Pajak Marginal (*Marginal Tax Rate*)

Tarif pajak marginal adalah tarif pajak yang dikenakan atas sisa penghasilan kena pajak setelah dikenakan dengan tarif pajak sebelumnya. Misalkan Tuan A mempunyai penghasilan yang dikenakan pajak sebesar Rp 80.000.000,-. Pengeunaan tarif pajaknya adalah 5% dikenakan atas penghasilan mulai dari Rp 0 – Rp 50.000.000,- . atas penghasilan Rp 50.000.000,- dikenakan tarif sebesar 5% terlebih dahulu, kemudian pengenaan tarif 15% dikenakan untuk penghasilan mulai dari Rp 50.000.000 – Rp 250.000.000,-. Atas penghasilan Rp 30.000.000,- (sisanya) dikenakan tarif sebesar 15%, dan 15% adalah tarif marginal.

d) Tarif Pajak Efektif (*Effective Tax Rate*)

Tarif pajak efektif adalah tarif pajak yang sebenarnya yang harus dibayarkan oleh wajib pajak dibandingkan pendapatan yang dihasilkan oleh wajib pajak. Sebagai contoh yaitu apabila Tuan A mempunyai penghasilan pajak sebesar Rp 80.000.000,- , maka PPh yang terutang adalah :

$$\begin{array}{rcl}
 5\% \times \text{Rp } 50.000.000,- & = & \text{Rp } 2.500.000,- \\
 15\% \times \text{Rp } 30.000.000,- & = & \underline{\text{Rp } 4.500.000,-} \\
 \text{Total} & & \text{Rp } 7.000.000,- \\
 \text{Tarif Efektif} & = & \frac{\text{Rp } 7.000.000,-}{\text{Rp } 80.000.000,-} \times 100\% = 8,75\%
 \end{array}$$

Selain jenis tarif pajak yang dijelaskan oleh Walby (2010), Nurmantu (2005) menjabarkan empat macam tarif pajak, yaitu :

a) Tarif Pajak Tetap

Tarif pajak tetap adalah tarif yang jumlah pajaknya dalam satuan mata uang tertentu bersifat tetap walaupun objek pajaknya jumlahnya berbeda-beda. Misalkan pengenaan Bea Materai atas kuitansi atau tanda terima uang diatas Rp 1.000.000,- adalah Rp 6.000,-. Walaupun uang yang diterima besarnya Rp 10.000.000,- atau Rp 100.000.000,- dan seterusnya, jumlah Bea Materai yang terutang tetap sebesar Rp 6.000,-.

b) Tarif Pajak Proporsional

Tarif pajak proporsional adalah tarif yang persentasenya tetap walaupun jumlah objek pajaknya berubah-ubah. Contohnya adalah penyerahan barang kena pajak yang terutang PPN 10%.

c) Tarif Pajak Progresif

Tarif pajak progresif adalah tarif pajak yang makin tinggi objek pajaknya, makin tinggi pula persentase tarif pajaknya. Contohnya adalah penerapan tarif untuk wajib pajak orang pribadi di Indonesia. Waluyo (2011) mengklasifikasikan tarif pajak progresif menjadi tiga macam berdasarkan kenaikan tarifnya. Pertama, tarif progresif progresif yaitu kenaikan persentasenya semakin besar. Kedua, tarif progresif tetap yaitu kenaikan persentase pajaknya tetap. Terakhir, tarif progresif regresif yaitu kenaikan persentase pajaknya semakin kecil.

d) Tarif Pajak Regresif

Tarif pajak regresif adalah tarif pajak yang apabila objek pajaknya jumlahnya makin besar, maka makin rendah tarifnya.

2.2 Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Menurut Arnold dan McIntyre (2002), *tax avoidance* adalah transaksi atau perjanjian lain yang dilakukan wajib pajak untuk meminimalkan jumlah pajak yang terutang dengan cara yang sah dan bukan merupakan tindak pidana. Sementara Wenzel (2002) berpendapat bahwa *tax avoidance* adalah pemanfaatan rezim hukum pajak untuk suatu keuntungan tersendiri, untuk mengurangi jumlah pajak yang terutang dengan cara yang sah secara hukum. Berdasarkan pendapat para pakar-pakar tersebut, jelas *tax avoidance* merupakan perbuatan yang masih dihalalkan selama tidak keluar dari koridor aturan perpajakan yang berlaku.

Pada dasarnya *tax avoidance* adalah bagian dari manajemen pajak. Menurut Sophar Lumbantoran (1996) manajemen pajak adalah sarana untuk memenuhi ketentuan perpajakan dengan benar tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan. Untuk dapat menekan jumlah pajak serendah mungkin dapat dilakukan sepanjang dimungkinkan oleh UU perpajakan yang berlaku. Hukum memang seharusnya wajib ditaati oleh tiap warga negara dan wajib pajak

khususnya dalam hal perpajakan, namun pada kenyataannya masih banyak wajib pajak yang tidak atau belum melaksanakan kewajiban perpajakannya. Hal ini terkait kepatuhan perpajakan atau *tax compliance*. Kepatuhan perpajakan adalah keadaan dimana wajib pajak memenuhi semua kewajiban perpajakan dan melaksanakan hak perpajakannya. Sementara ada dua macam kepatuhan, yaitu kepatuhan formal dan kepatuhan material. Kepatuhan formal adalah suatu keadaan dimana wajib pajak memenuhi kewajiban perpajakan secara formal sesuai dengan ketentuan UU. Kepatuhan material adalah suatu keadaan dimana wajib pajak secara substantif memenuhi semua ketentuan material perpajakan, yakni sesuai isi dan jiwa UU perpajakan (Nurmantu, 2005).

Menurut Suandy (2008) tujuan manajemen pajak dapat dicapai melalui fungsi-fungsi manajemen pajak yang terdiri dari perencanaan pajak (*tax planning*), pelaksanaan kewajiban perpajakan (*tax implementation*), dan pengendalian pajak (*tax control*). Secara umum *tax planning* bertujuan untuk meminimalisir dan mengefisienkan jumlah pajak yang akan dibayar oleh wajib pajak. Untuk meminimalisir pembayaran pajak dapat dilakukan dengan beberapa cara, bisa menggunakan cara yang legal sesuai ketentuan perpajakan (*lawful*) atau dengan cara yang melanggar ketentuan perpajakan (*unlawful*). Meminimalisir kewajiban perpajakan menggunakan cara-cara yang legal termasuk dalam kategori penghindaran pajak (*tax avoidance*), sedangkan untuk meminimalisir kewajiban perpajakan menggunakan cara-cara yang illegal termasuk dalam kategori penggelapan pajak (*tax evasion*).

Nurmantu (2005) berpendapat *tax avoidance* dan *tax evasion* mempunyai akibat yang sama yaitu berkurangnya penyetoran dana pajak ke kas negara, atau bahkan tidak ada dana pajak yang masuk ke kas negara. Lina (1972) dalam Nurmantu (2005) mengemukakan bahwa *tax evasion* dan *tax avoidance* mempunyai perbedaan konotasi hukum. Walaupun keduanya memiliki akibat yang sama yaitu mengurangi kewajiban perpajakan, namun *tax evasion* menggunakan cara yang melawan hukum sedangkan *tax avoidance* mengambil keuntungan dengan cara yang sesuai hukum yang setidaknya tidak melawan hukum. *Tax evasion* adalah kecurangan dan ilegal, *tax avoidance* bukan. *Tax evasion* sangat berisiko bagi wajib pajak, karena tindakan tersebut sudah masuk

ke dalam pelanggaran hukum di ranah pidana yang apabila terbukti melakukan penggelapan pajak, wajib pajak dapat dikenai sanksi pidana.

Menurut Wallschutzky (1993) dalam Nurmantu (2005) ada beberapa sebab-sebab wajib pajak melakukan *tax avoidance* dan *tax evasion*, yaitu :

- a) Persepsi wajib pajak mengenai :
 - Tarif pajak
 - Keadilan dari sistem perpajakan
 - Seberapa bijak pemerintah menggunakan uang wajib pajak
- b) Kecenderungan dasar individu kepada negara dan hukum pada umumnya
- c) Pengaruh kelompok pada perilaku individu
- d) Pemeriksaan pajak, pelaporan informasi, pemotongan pihak ketiga
- e) Gaya administrasi tiap perusahaan
- f) Praktisi perpajakan
- g) Kemungkinan terdeteksi dan hukumannya
- h) Pelayanan wajib pajak

Pada hakekatnya *tax avoidance* memang tidak melanggar UU perpajakan karena wajib pajak memanfaatkan celah-celah (*loopholes*) yang ada dalam UU perpajakan, namun perbuatan *tax avoidance* dapat mencederai jiwa UU perpajakan dan ini termasuk perbuatan yang tidak bisa dibenarkan. Misalkan pada bulan Desember 2009 PT. X akan menerima penghasilan sebesar Rp 1.000.000.000,- yang akan terkena tarif PPh sebesar 28%. Manajemen PT. X mengetahui bahwa pada tahun 2010 ada penurunan tarif PPh badan dari 28% menjadi 25%. Kemudian PT. X bersabar menunda pengakuan dan penerimaannya sebesar Rp 1.000.000.000,- sampai dengan tanggal 2 Januari 2010. Dalam hal ini PT. X tidak membayar PPh sebesar Rp 280.000.000,- (dengan tarif 28%) tetapi sebesar Rp 250.000.000,- (dengan tarif 5%).

Dalam teori perpajakan dikenal istilah tarif pajak efektif (*effective tax rate*). Tarif pajak efektif adalah tarif pajak yang sebenarnya yang harus dibayarkan oleh wajib pajak dibandingkan pendapatan yang dihasilkan oleh wajib pajak. Tarif pajak efektif pada tiap perusahaan bersifat relatif karena adanya ketidaksamaan antara pencatatan secara akuntansi dengan pencatatan menurut perpajakan (secara fiskal). Tarif pajak efektif menunjukkan efektifitas dari

penghindaran pajak, karena tarif pajak efektif dapat mencerminkan perbedaan laba buku dengan laba fiskal (Frank *et al.* 2009). Perbedaan tersebut bisa bersifat sementara (*temporary*) ataupun tetap (*permanent*). Gilman *et al.* (2002) dalam Bernad (2011) berpendapat bahwa seharusnya tarif pajak statutori sama dengan tarif pajak efektif asalkan tidak ada *tax shields*, *credits*, dan *rebates*. Jadi walaupun tarif pajak statutori sama di tiap perusahaan, namun secara faktual tarif pajak efektif pada tiap perusahaan bisa berbeda-beda.

Dyrenge *et al.* (2009) berpendapat bahwa secara empiris *Book ETR* merupakan salah satu pengukur dari *tax avoidance*. Namun, *Book ETR* memiliki beberapa keterbatasan. Selain untuk aktivitas *tax avoidance*, *Book ETR* juga mencerminkan aktivitas yang bukan penghindaran seperti perubahan dalam penyisihan penilaian dan perubahan dalam pencadangan pajak. Kemudian, pembilangnya adalah *total tax expense* yang merupakan jumlah pajak kini dan tanggungan. *Book ETR* dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Book ETR} = \frac{\text{Total Tax Expense}}{\text{Pre-tax book income}}$$

Dimana :

- *Book ETR* adalah tarif pajak efektif berdasarkan standar pelaporan akuntansi keuangan yang berlaku
- *Total Tax Expense* adalah total beban PPh badan berdasarkan laporan keuangan perusahaan
- *Pre-tax book income* adalah pendapatan sebelum pajak untuk berdasarkan laporan keuangan perusahaan

Kemudian *tax avoidance* secara empiris bisa diukur menggunakan *Cash ETR*. Menurut Dyrenge *et al.* (2009) *Cash ETR* menggambarkan semua aktivitas *tax avoidance* yang mengurangi pembayaran pajak kepada otoritas perpajakan. Hamlod dan Slemrod (2010) dalam Bernad (2011) merumuskan *Cash ETR* sebagai berikut :

$$\text{Cash ETR} = \frac{\text{Cash tax paid}}{\text{Pre-tax book income}}$$

Dimana :

- *Cash ETR* adalah tarif pajak efektif berdasarkan jumlah pajak yang dibayarkan perusahaan secara kas pada tahun berjalan
- *Cash tax paid* adalah jumlah pajak yang dibayarkan perusahaan secara kas pada tahun berjalan
- *Pre-tax book income* adalah pendapatan sebelum pajak untuk berdasarkan laporan keuangan perusahaan

2.3 Akuntansi Untuk Pajak Penghasilan

Berdasarkan Pasal 28 ayat 1 UU No. 28/2007 menyatakan bahwa wajib pajak badan di Indonesia wajib menyelenggarakan pembukuan (membuat laporan keuangan). Dalam UU yang sama, kewajiban setiap wajib pajak untuk melaporkan PPh perusahaan juga tertuang dalam pasal 3. Salah satu tujuan dari pembuatan laporan keuangan perusahaan adalah sebagai dasar untuk menghitung jumlah PPh perusahaan. Perusahaan menyusun dan menyajikan laporan keuangan berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yang disebut laporan keuangan komersial. Selain itu untuk tujuan pemenuhan kepatuhan perpajakan, perusahaan juga harus membuat laporan fiskal yang disusun dan disajikan berdasarkan kolaborasi antara SAK yang disesuaikan dengan aturan pada UU PPh. Dalam pengisian Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT) pajak penghasilan badan, perusahaan menjadikan dasar perhitungan pajaknya berdasarkan laba yang dihasilkan melalui laporan keuangan komersial, maka dapat dipastikan bahwa antara laporan keuangan komersial yang mengacu kepada SAK dengan pengisian SPT yang mengacu kepada ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan terdapat perbedaan yang signifikan. Atas hal tersebut, maka PSAK 46 merupakan penghubung atas perbedaan yang terjadi antara laporan keuangan komersial dan laporan keuangan fiskal.

Tabel 2.1 Perbedaan Laporan Keuangan Komersial dan Laporan Keuangan Fiskal

	Laporan Keuangan Komersial	Laporan Keuangan Fiskal
Dasar Penyusunan	Standar Akuntansi Keuangan	Undang-Undang Perpajakan
Tujuan	Menghitung laba bersih	Menghitung besarnya pajak terutang
	Mengukur kinerja	
Akibat dari Penyimpangan	Pengambilan keputusan yang tidak tepat oleh manajemen	Sanksi perpajakan : berupa sanksi administrasi dan sanksi pidana
	Opini yang buruk terhadap laporan keuangan dari pemangku kepentingan	

Perbedaan yang mendasari penyusunan laporan keuangan komersial dengan kebijakan perpajakan akan menghasilkan jumlah angka laba yang berbeda, yaitu laba menurut komersial dan laba menurut fiskal. Adanya perbedaan pengakuan penghasilan dan beban antara akuntansi komersial dan fiskal menimbulkan perbedaan laporan keuangan komersial dengan laporan keuangan fiskal dalam menghitung besarnya penghasilan kena pajak dan PPh badan. Kebijakan perpajakan biasanya kerap kali diwarnai pertimbangan aspek sosial, politik, dan ekonomi, baik secara nasional, regional, maupun internasional. Contohnya yaitu pada pemerataan beban pajak, keadilan (vertikal dan horizontal), stimulasi atau relokasi investasi, pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, dan penyederhanaan pemajakan. Lain halnya dengan pertimbangan perpajakan, laporan keuangan komersial disusun berdasarkan seperangkat standar akuntansi yang memberikan toleransi fleksibilitas aplikasi dengan mengutamakan pendekatan kewajaran penyajian. Penyebab perbedaan laporan keuangan komersial dan fiskal antara lain sebagai berikut :

- a) Perbedaan antara apa yang dianggap penghasilan menurut ketentuan perpajakan dan praktek akuntansi. Contohnya kenikmatan dan natura, pembebasan utang, *intercompany dividend*, dan penghasilan BUT akibat *force of attraction*.

- b) Perbedaan pendekatan penghitungan penghasilan. Misalkan dalam menghubungkan dan mencocokkan antara beban dan penghasilan, metode depresiasi, penerapan norma penghitungan, serta pemajakan dengan menggunakan metode basis bruto dan neto.
- c) Pemberian keringanan seperti rugi-laba pelaporan aktiva, penghasilan hibah, penghasilan tidak kena pajak, insentif penanaman modal, dan penyusutan yang dipercepat.
- d) Perbedaan perlakuan kerugian. Misalkan kerugian dari negara lain atau harta yang tidak dipakai dalam usaha.

Perbedaan antara laporan keuangan komersial dengan laporan keuangan fiskal dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu :

a) Perbedaan Tetap (*Permanent Differences*)

Perbedaan tetap terjadi karena peraturan perpajakan dalam menghitung laba fiskal berbeda dengan penghitungan laba menurut SAK tanpa ada koreksi di masa yang akan datang. Hal ini menyebabkan adanya perbedaan laba total selama masa eksistensi perusahaan yang dihitung menurut ketentuan perpajakan dan prinsip akuntansi. Perbedaan tetap dapat menjadi positif (laba pembukuan lebih besar daripada laba fiskal) apabila adanya laba akuntansi yang tidak diakui dalam ketentuan perpajakan, seperti *intercompany dividend*, begitu pula sebaliknya. Apabila laba pembukuan lebih rendah daripada laba fiskal, perbedaan tetap akan menjadi negatif dengan adanya pengeluaran sebagai beban laba pembukuan yang tidak diakui dalam ketentuan perpajakan, seperti sumbangan dan natura. Perbedaan tetap tidak memungkinkan adanya pemulihan hubungan kausal antara laba fiskal dan laba pembukuan karena selama keberadaan perusahaan, kedua laba itu tidak akan terjadi kesamaan jumlah laba.

b) Perbedaan Sementara (*Temporary Differences*)

Perbedaan sementara disebabkan karena adanya ketidaksamaan waktu pengakuan penghasilan dan biaya antara peraturan perpajakan dengan SAK. Perbedaan sementara menjadi positif apabila pengakuan beban untuk tujuan perpajakan lebih cepat pengakuannya daripada beban untuk tujuan akuntansi atau penghasilan untuk tujuan perpajakan lebih lambat daripada pengakuan

penghasilan untuk tujuan akuntansi. Sebaliknya, perbedaan sementara dapat negatif apabila ketentuan perpajakan mengakui beban lebih lambat dari pengakuan beban menurut akuntansi (e.g. penyisihan piutang atau persediaan) dan akuntansi mengakui penghasilan lebih lambat daripada pengakuan penghasilan menurut ketentuan perpajakan (e.g. tebusan pensiun). Perbedaan sementara menyebabkan perhitungan (pembebanan) pajak atas jumlah laba yang berbeda dengan perhitungan laba menurut pembukuan. Tetapi, perbedaan itu akan terkoreksi secara otomatis di kemudian hari. Maka, tidak ada perbedaan total laba fiskal dan laba pembukuan, yang terjadi adalah adanya perbedaan alokasi beban dan penghasilan antar periode untuk tujuan perpajakan dan akuntansi.

Tabel 2.2 Perbedaan Bada Tetap dan Bada Sementara

Beda Tetap Penghasilan	Beda Tetap Biaya	Beda Sementara
1. Penerimaan yang menurut SAK merupakan penghasilan tetapi menurut UU PPh bukan merupakan penghasilan	1. Pengeluaran yang menurut SAK adalah biaya tetapi menurut UU PPh tidak boleh dikurangkan dari penghasilan bruto	1. Perbedaan pembebanan biaya tiap periode akuntansi karena perbedaan metode yang digunakan, tetapi secara keseluruhan jumlah yang dibebankan sebagai biaya adalah sama
2. Penghasilan yang dikenakan PPh Final		
3. Penerimaan yang menurut SAK bukan penghasilan tetapi menurut UU PPh adalah penghasilan		

Jika laba untuk penghitungan pajak lebih rendah daripada laba menurut pembukuan, maka akan terdapat utang pajak yang ditangguhkan (*deferred tax liabilities*). Penangguhan itu akan memunculkan jumlah laba fiskal yang lebih besar daripada laba pembukuan di masa kemudian. Fenomena itu sering disebut pembalikan perbedaan waktu positif (*reserving positive timing differences*). Kondisi sebaliknya akan terjadi pembalikan perbedaan waktu (*reserving negative timing difference*) apabila administrasi pajak menghitung jumlah laba yang lebih besar dari jumlah laba menurut pembukuan.

Adanya perbedaan-perbedaan dalam penghasilan dan biaya antara akuntansi dan fiskal membuat perusahaan perlu untuk melakukan rekonsiliasi atau

koreksi fiskal pada laporan keuangan komersialnya, sehingga menghasilkan laporan keuangan fiskal dipergunakan untuk menghitung penghasilan kena pajak dan PPh terutang.

Ada beberapa pos dalam laporan keuangan komersial yang biasanya dikoreksi untuk mendapatkan jumlah penghasilan kena pajak dan PPh terutang menurut ketentuan perpajakan beserta peraturan pelaksanaannya, seperti bantuan, sumbangan, hibah, dividen, penghasilan-penghasilan yang dikenakan pajaknya secara final, piutang tak tertagih, pembentukan cadangan piutang, penyusutan, amortisasi, biaya penelitian dan pengembangan, penggantian atau imbalan dalam bentuk natura dan kenikmatan, biaya *entertainment*, jamuan makan dan perjalanan, sanksi administrasi dan pidana.

2.4. Strategi Bisnis

2.4.1 Definisi Strategi

Definisi strategi secara umum dan sederhana adalah cara untuk mencapai tujuan. Andrew (1960) dalam Amin (2010) menjelaskan bahwa sejarah konsep strategi perusahaan pada awalnya dikembangkan oleh kelompok dari Universitas Harvard sekitar akhir tahun lima puluhan yaitu tentang bagaimana menghubungkan keputusan utama organisasi tentang sumber daya organisasi dengan peluang dan tantangan lingkungan. Chandler (1962) dalam Amin (2010) mendefinisikan strategi sebagai penentuan sasaran dan tujuan jangka panjang perusahaan dan pengadopsian serangkaian tindakan serta alokasi sumber daya untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Strategi bisa dibilang sebagai *coalignment* yang menggambarkan hubungan antara organisasi dengan lingkungan dan teknologi. Mintzberg (1979) dalam Amin (2010) mendeskripsikan strategi sebagai pola aliran yang berjalan dari suatu keputusan. Strategi dibuat dengan proses sadar atau terbentuk sejalan dengan pengambilan keputusan satu per satu, mempertimbangkan dinamika perilaku organisasi, penyebab ganda (*multiple causation*) karakteristik organisasi serta kondisi lingkungan yang saling menyesuaikan (*co-alignment*) yang dicapai oleh pilihan manajerial.

Grant (1993) dalam Amin (2010), berpendapat bahwa strategi dapat dirumuskan sebagai peracikan tema pokok yang memberikan koherensi serta arah tindakan dan keputusan suatu organisasi. Sementara Glueck (1984) dalam Amin

Universitas Indonesia

(2010) berpendapat bahwa strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan terintegrasi yang menjembatani keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan itu dapat dicapai melalui eksekusi yang tepat dari oleh perusahaan. Sementara di lain pihak, Hamel dan Prahalad (1995) dalam Amin (2010) mengemukakan bahwa strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa yang akan datang. Maka strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi.

Salusu (2000) menjelaskan bahwa strategi mempunyai tiga tingkatan yaitu strategi organisasi (*Grand Strategy*), strategi departemental (*Business Strategy*), strategi fungsional (*Functional Strategy*). Strategi organisasi berhubungan dengan misi organisasi, termasuk didalamnya merupakan respon masyarakat. Hal ini karena organisasi mempunyai hubungan dengan masyarakat. Strategi ini juga mewujudkan bahwa organisasi secara sungguh-sungguh bekerja dan berusaha untuk memberi pelayanan yang baik terhadap tuntutan dan kebutuhan masyarakat. Kondisi tersebut tentu saja diarahkan pada misi organisasi dan misi tersebut sebagai *grand strategy*. Strategi departemental menjelaskan cara merebut pasaran pada masyarakat dan cara-cara untuk memantapkan posisi dalam persaingan. Selama itu bertujuan untuk mendapat keuntungan-keuntungan strategi dan sekaligus dapat menunjang berkembangnya organisasi ketingkat yang lebih baik. Strategi fungsional dibedakan menjadi tiga jenis, yaitu :

- a) Strategi fungsional ekonomi, hal ini mencakup fungsi-fungsi yang memungkinkan organisasi hidup sebagai kesatuan ekonomi yang sehat, antara lain berhubungan dengan keuangan, pemasaran, sumber daya dan penelitian serta pengembangan.
- b) Strategi fungsional manajemen, fungsi ini mencakup fungsi manajemen yaitu *planning, organizing, implementing, controlling, staffing, leading, motivating, communicating, decision making, representing* dan *integrating*.
- c) Strategi isu stratejik, strategi ini mempunyai fungsi utama untuk mengawasi lingkungan sehingga jika terjadi perubahan pada lingkungan

organisasi/perusahaan secara cepat bisa diketahui dan segera bisa bertindak untuk menyesuaikan dengan perubahan-perubahan yang terjadi dalam lingkungan yang dihadapinya.

Menurut Hambrick (1983) strategi perusahaan dihubungkan dengan keseluruhan dari tujuan dan lingkup dari bisnis, sebaliknya tingkatan strategi bisnis berhubungan dengan bagaimana perusahaan bersaing dalam lingkup bisnis yang dipilihnya. Dengan demikian tingkatan strategi bisnis tidak sama dengan strategi perusahaan. David (2004) merumuskan bahwa strategi bisnis bisa berupa perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi dan *joint venture*.

Porter (1987) mengemukakan bahwa ada dua jenis strategi, yaitu strategi korporat dan kompetitif (unit bisnis). Strategi korporat memfokuskan pada bisnis apa yang akan dilakukan dan bagaimana mengelola dalam unit bisnis. Sedangkan strategi kompetitif memfokuskan pada bagaimana menciptakan keunggulan kompetitif (bersaing) pada masing-masing unit bisnis. Ada banyak tipologi terkait strategi yang dikemukakan oleh para ahli dan peneliti. Miles dan Snow (1978) membedakan strategi kompetitif menjadi empat macam, yaitu *defender*, *prospector*, *analyzer*, dan *reactor*. Miller dan Friesen (1982) membedakan antara konservatif (*adaptive*) dan *enterpreneurial*. Sementara Porter (1985) dengan strategi generiknya membedakan strategi menjadi *cost leadership*, *differentiation*, *focus* (Amin, 2010). Abell (1980) juga mengklasifikasikan tiga kemungkinan strategi generiknya yaitu *differentiated*, *undifferentiated*, dan *focus strategy*. Chrisman *et al.* (1988) dan Smith *et al.* (1989) dalam Higgins, Omer, dan Philips (2010) mengkritisi tipologi strategi Porter (1980) karena kelemahannya pada rincian orientasi teorinya dan ketidakmampuan untuk menggeneralisasi perusahaan besar serta hanya menggambarkan perilaku persaingan pasar secara umum, sementara tipologi Abell (1980) dikritisi karena ketidakmampuannya membedakan antara perusahaan yang menganut *cost leadership strategy*, perusahaan yang jatuh di tengah spektrum strategi dan perusahaan yang tidak memiliki strategi yang jelas. Sementara tipologi dari Miles dan Snow (1978) dapat mencerminkan kompleksitas lingkungan yang dihadapi organisasi dan proses organisasional dari berbagai dimensi, misalkan persaingan, perilaku konsumen,

situasi dan respon pasar, teknologi, struktur organisasi dan karakteristik manajerial lainnya.

2.4.2 Tipologi Miles dan Snow

Miles dan Snow (1978) dalam tipologinya yang berjudul *Organizational Strategy, Structure, and Process* menyatakan bahwa strategi kompetitif (bersaing) yang berbeda muncul dari cara perusahaan memutuskan untuk mengatasi tiga masalah mendasar dalam siklus adaptif (*The Adaptive Cycle*) yang terjadi kurang lebih secara bersamaan, yaitu :

a) *The Entrepreneurial Problem* (Masalah Kewirausahaan)

Dalam sebuah organisasi baru, wawasan *entrepreneurial*, mungkin hanya samar-samar pada awalnya, harus dikembangkan menjadi definisi konkret dari domain organisasi: sebuah produk atau jasa tertentu dan target market atau segmen pasar. Dalam suatu organisasi sedang berjalan, masalah *entrepreneurial* memiliki penambahan dimensi, karena organisasi tersebut telah memperoleh seperangkat solusi untuk masalah teknis (*engineering*) dan administratif (*administrative*), di samping upayanya atau suatu dorongan kewirausahaan mungkin sulit dicapai. Dalam contoh sebelumnya pada *Porter Pump and Value*, upaya perusahaan untuk memodifikasi produk dan pasar dibatasi oleh proses produksi yang ada dan oleh kenyataan bahwa general manager dan stafnya tidak memiliki orientasi pemasaran yang dibutuhkan. Baik dalam sebuah organisasi baru atau yang sedang berjalan, solusi untuk masalah *entrepreneurial* ditandai dengan penerimaan manajemen tentang domain produk-pasar tertentu, dan penerimaan ini menjadi jelas ketika manajemen memutuskan untuk mengikat sumber daya untuk mencapai tujuan relatif terhadap domain. dalam kebanyakan organisasi, komitmen eksternal dan internal untuk solusi *entrepreneurial* dicari melalui pengembangan dan proyeksi gambar organisasi yang mendefinisikan kedua pasar organisasi dan orientasi ke arah itu (penekanan pada ukuran efisiensi, dan inovasi). Fungsi *entrepreneurial* tetap merupakan tanggung jawab *top management*, serta waktu dan sumber daya lainnya harus berkomitmen untuk itu. Jadi, masalah *entrepreneurial* berkaitan dengan bagaimana perusahaan harus mengelola pangsa pasarnya.

b) *The Engineering Problem* (Masalah Teknis)

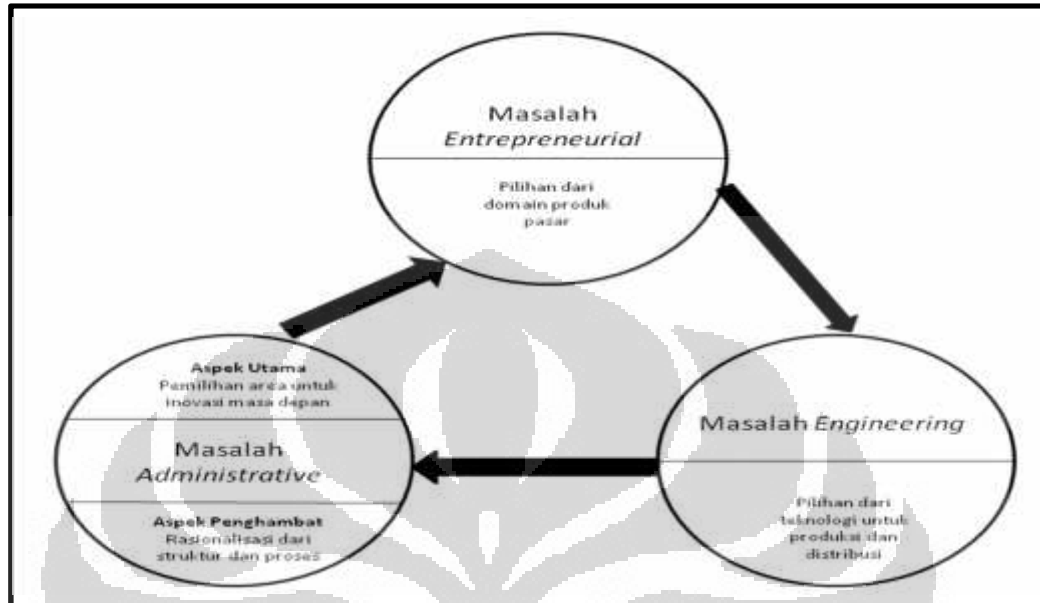
Masalah *engineering* melibatkan penciptaan suatu sistem yang menempatkannya kedalam operasi aktual solusi manajemen terhadap masalah *entrepreneurial*. Penciptaan sistem tersebut memerlukan manajemen untuk memilih suatu teknologi yang cocok untuk memproduksi dan mendistribusikan produk yang dipilih atau jasa dan untuk membentuk informasi baru, komunikasi, dan keterkaitan kontrol untuk memastikan operasi yang tepat dari teknologi. Sebagai solusinya untuk masalah tersebut, implementasi awal organisasi harus diambil. Namun, tidak ada kepastian bahwa konfigurasi dari organisasi, karena mulai muncul selama fase ini, akan tetap sama ketika masalah *engineering* akhirnya telah terpecahkan. Bentuk sebenarnya dari struktur organisasi akan ditentukan selama tahap administratif sebagaimana manajemen menguatkan hubungan dengan lingkungan dan menetapkan proses untuk mengkoordinasikan dan mengendalikan operasi internal. Mengacu pada kasus *Porter Pump and Value*, pendefinisian kembali perusahaan dari domainnya memerlukan perubahan teknologi dari teknologi produksi massal murni untuk sebuah unit atau kumpulan teknologi kecil (Woodward, 1965, 1970). Intinya masalah *engineering* melibatkan bagaimana perusahaan harus mengimplementasikan solusi untuk masalah kewirausahaan.

c) *The Administrative Problem* (Masalah Administratif)

Masalah *administrative* seperti yang dijelaskan oleh kebanyakan teori manajemen terutama yang mengurangi ketidakpastian dalam sistem organisasi atau dalam hal model ini, dari rasionalisasi dan menstabilkan kegiatan yang berhasil memecahkan masalah dan dihadapi oleh organisasi selama fase *entrepreneurial* dan *engineering*. Maksudnya adalah masalah administrasi mempertimbangkan bagaimana perusahaan harus menyusun sendiri untuk mengelola implementasi solusi untuk kedua masalah pertama. Memecahkan masalah *administrative*, bagaimanapun juga melibatkan lebih dari sekedar rasionalisasi sistem yang sudah dikembangkan (pengurangan ketidakpastian), tetapi juga melibatkan merumuskan dan menerapkan proses-proses yang akan memungkinkan organisasi untuk terus berkembang

(inovasi). Konsepsi masalah *administrative* sebagai faktor penting dalam siklus adaptif butuh penguraian lebih lanjut.

Gambar 2.1 Siklus Adaptif



Sumber : Miles dan Snow (1978)

Ciri penting dari siklus adaptif yaitu :

- Siklus adaptif adalah fisiologi secara umum dari tindakan organisasi.
- Ketiga masalah adaptif (*entrepreneurial, engineering, administrative*) terjalin dengan rumit.
- Adaptasi sering terjadi dengan bergerak secara berurutan melalui tahap *entrepreneurial, engineering, administrative* tetapi siklus dapat dijalankan pada salah satu dari masalah tersebut.
- Keputusan adaptif yang dibuat hari ini cenderung sulit dan menjadi aspek struktur kedepannya.

2.4.2.1 Strategi *Defender*

Strategi *defender* adalah strategi yang diikuti oleh perusahaan dengan menitikberatkan efisiensi biaya sebagai dasar persaingan. Strategi *defender* cenderung memiliki domain produk yang sempit, fokus pada efisiensi, dan struktur organisasi yang stabil. Berikut adalah ringkasan dari karakteristik strategi *defender* dalam Higgins, Omer, dan Philips (2010):

Tabel 2.3 Karakteristik Strategi *Defender*

	<i>Defender</i>
Definisi	Sebuah perusahaan yang memiliki domain produk-pasar yang sangat sempit, fokus pada efisiensi biaya dan struktur organisasi yang stabil.
Keunggulan Kompetitif	Biaya efisiensi dan stabilitas
Pertumbuhan	Pertumbuhan yang hati-hati dan inkremental serta kemajuan dalam produktivitas
Penelitian dan Pengembangan	Minimal <i>R&D</i> , yang biasanya terkait dengan produk saat ini
Pemasaran	Penekanan kuat pada fungsi keuangan dan produksi serta kurang pada pemasaran
Intensitas Modal	Fokus pada aset produksi
Karakteristik Manajemen	Ahli keuangan dan produksi adalah anggota yang paling kuat. Jabatan eksekutif cukup lama dan manajer dipromosikan dari dalam
Perencanaan	Perencanaan adalah intensif, berorientasi biaya, dan selesai sebelum tindakan diambil

Berikut adalah ringkasan karakteristik *defender* yang diidentifikasi dari ketiga masalah mendasar :

Tabel 2.4 Perbedaan Tiga Masalah Mendasar *Defender*

<i>Entrepreneurial Problem</i>	<i>Engineering Problem</i>	<i>Administrative Problem</i>
Masalah : Bagaimana menutup porsi dari total pasar untuk menciptakan produk dan pelanggan yang stabil	Masalah : Bagaimana memproduksi dan mendistribusikan barang atau jasa seefisien mungkin	Masalah : Bagaimana mengelola kontrol yang bagus untuk memastikan efisiensi
Solusi : 1. Domain yang sempit dan stabil 2. Pemeliharaan domain yang agresif 3. Kecenderungan mengabaikan pengembangan diluar domain	Solusi : 1. Teknologi berbasis biaya dan efisiensi 2. Teknologi tunggal 3. Kecenderungan mengarah kepada integrasi vertikal	Solusi : 1. Ahli keuangan dan produksi adalah anggota yang paling kuat 2. Jabatan eksekutif cukup lama dan manajer dipromosikan dari dalam 3. Perencanaan yang intensif, berorientasi biaya, dan selesai sebelum tindakan diambil

<i>Entrepreneurial Problem</i>	<i>Engineering Problem</i>	<i>Administrative Problem</i>
<p>4. Hati-hati dan pertumbuhan inkremental menembus penetrasi pasar</p> <p>5. Beberapa produk pengembangan, tetapi erat kaitannya dengan arus barang dan jasa</p>	<p>4. Kelanjutan peningkatan dalam teknologi untuk menjaga efisiensi</p>	<p>4. Kecenderungan menuju struktur fungsional dengan perluasan divisi dari tenaga kerja dan formalisasi derajat yang tinggi</p> <p>5. Pengendalian terpusat dan sistem informasi vertikal yang panjang</p> <p>6. Mekanisme koordinasi sederhana dan konflik yang dipecahkan kembali melalui saluran hirarki</p> <p>7. Kinerja organisasi diukur terhadap tahun sebelumnya ; sistem penghargaan mendukung bagian produksi dan keuangan</p>
<p>Biaya dan manfaat : Sulit bagi pesaing untuk mengusir organisasi dari kekuasaannya yang kecil dalam industri, tetapi pergeseran besar dalam pasar bisa mengancam kelangsungan hidup organisasi</p>	<p>Biaya dan manfaat : Efisiensi teknologi penting bagi kinerja organisasi, investasi yang besar dalam area ini memiliki masalah teknologi untuk tetap dikenal dan terprediksi untuk waktu yang panjang</p>	<p>Biaya dan manfaat : Sistem administrasi idealnya cocok untuk menjaga stabilitas dan efisiensi tetapi tidak cocok untuk menempatkan dan menanggapi produk baru dan kesempatan pasar</p>

2.4.2.2 Strategi *Prospector*

Lawan dari strategi *defender* adalah strategi *prospector*. Strategi *prospector* memiliki domain produk yang sangat luas, fokus pada inovasi dan perubahan, dan struktur organisasi yang lebih fleksibel. Berikut adalah ringkasan dari karakteristik strategi *prospector* dalam Higgins, Omer, dan Philips (2010):

Tabel 2.5 Karakteristik Strategi *Prospector*

	<i>Prospector</i>
Definisi	Sebuah perusahaan yang memiliki domain produk-pasar yang sangat luas, fokus pada inovasi dan struktur organisasi yang fleksibel
Keunggulan Kompetitif	Inovasi dan fleksibilitas
Pertumbuhan	Pertumbuhan menyembur melalui produk dan pengembangan pasar
Penelitian dan Pengembangan	Ekstensif <i>R&D</i> untuk mengidentifikasi produk baru dan peluang pasar
Pemasaran	Kuat dan fokus pada pemasaran
Intensitas Modal	Cukup fokus pada aset produksi
Karakteristik Manajemen	Ahli pemasaran dan <i>R&D</i> adalah anggota yang paling kuat. Jabatan eksekutif tidak lama dan manajer dapat disewa dari luar atau dipromosikan dari dalam
Perencanaan	Perencanaan adalah luas, dan tidak diselesaikan sebelum tindakan diambil

Berikut adalah ringkasan karakteristik *prospector* yang diidentifikasi dari ketiga masalah mendasar :

Tabel 2.6 Perbedaan Tiga Masalah Mendasar *Prospector*

<i>Entrepreneurial Problem</i>	<i>Engineering Problem</i>	<i>Administrative Problem</i>
Masalah : Bagaimana menempatkan dan memanfaatkan produk baru dan kesempatan pasar	Masalah : Bagaimana menghindari komitmen jangka panjang untuk proses teknologi tunggal	Masalah : Bagaimana memfasilitasi dan menkoordinasikan operasi yang berbeda dan beragam
Solusi : 1. Domain yang berkelanjutan dan luas 2. Jangkauan pengawasan konsisi lingkungan dan kejadian 3. Menciptakan perubahan dalam industri	Solusi : 1. Fleksibel, teknologi <i>prototype</i> 2. Beberapa teknologi 3. Rutinisasi dan mekanisasi yang rendah; teknologi ada pada manusia	Solusi : 1. Ahli pemasaran dan <i>R&D</i> adalah anggota yang paling kuat 2. Kelompok dominan yang besar, beragam, dan sementara; mungkin termasuk lingkaran inti 3. Jabatan eksekutif tidak lama dan manajer dapat disewa dari luar atau dipromosikan dari dalam

<i>Entrepreneurial Problem</i>	<i>Engineering Problem</i>	<i>Administrative Problem</i>
<p>4. Pertumbuhan melalui pengembangan produk dan pasar</p> <p>5. Pertumbuhan mungkin timbul dalam dorongan</p>	<p>4. kelanjutan peningkatan dalam teknologi untuk menjaga efisiensi</p>	<p>4. Perencanaan lebih sangat intensif, berorientasi pada masalah, dan tidak bisa diselesaikan sebelum tindakan diambil</p> <p>5. Kecenderungan sepele struktur produk dengan tenaga kerja divisi rendah sebagai formalisasi</p> <p>6. Pengendalian desentralisasi dan sistem informasi horizontal yang pendek</p> <p>7. Mekanisme koordinasi yang rumit dan konflik diselesaikan melalui integrator</p> <p>8. Kinerja organisasi diukur terhadap kompetitor penting; sistem penghargaan mendukung bagian <i>R&D</i></p>
<p>Biaya dan manfaat : Inovasi produk dan pasar melindungi organisasi dari perubahan lingkungan, tetapi organisasi mengatur profitabilitas yang rendah dan kelebihan sumber dayanya</p>	<p>Biaya dan manfaat : Fleksibilitas teknologi membuat tanggapan yang cepat terhadap perubahan domain, tetapi organisasi tidak bisa mengembangkan efisiensi dengan maksimum dalam produknya dan sistem distribusi</p>	<p>Biaya dan manfaat : Sistem administrasi idealnya cocok untuk menjaga fleksibilitas dan keefektifan tetapi mungkin kurang memanfaatkan dan salah menggunakan sumber daya</p>

2.4.2.3 Strategi *Analyzer*

Posisi strategi *analyzer* berada diantara strategi *defender* dan *prospector*. Strategi ini merupakan kolaborasi antara *defender* dan *prospector* dan cenderung menunjukkan sifat-sifat dari *prospector* dan *defender*. Berikut adalah ringkasan dari karakteristik strategi *analyzer* dalam Higgins, Omer, dan Philips (2010).

Tabel 2.7 Karakteristik Strategi *Analyzer*

	<i>Analyzer</i>
Definisi	Sebuah perusahaan yang memiliki atribut dari kedua <i>prospector</i> dan <i>defender</i> . Perusahaan ini beroperasi dalam dua jenis domain pasar produk, satu adalah relatif stabil dan satu lagi berubah
Keunggulan Kompetitif	Menyeimbangkan fleksibilitas dan stabilitas
Pertumbuhan	Pertumbuhan stabil baik melalui penetrasi pasar dan pengembangan produk dan pasar
Penelitian dan Pengembangan	Minimal <i>R&D</i> karena mereka mengadopsi inovasi yang paling menjanjikan dari <i>prospector</i>
Pemasaran	Kuat fokus pada pemasaran, di sektor inovatif
Intensitas Modal	Teknologi tertanam pada sumber daya manusia
Karakteristik Manajemen	Ahli pemasaran, diikuti oleh produksi, dan perencanaan staf merupakan anggota yang paling penting.
Perencanaan	Perencanaan komprehensif dengan perubahan bertahap

Berikut adalah ringkasan karakteristik *analyzer* yang diidentifikasi dari ketiga masalah mendasar :

Tabel 2.8 Perbedaan Tiga Masalah Mendasar *Analyzer*

<i>Entrepreneurial Problem</i>	<i>Engineering Problem</i>	<i>Administrative Problem</i>
Masalah : Bagaimana menempatkan dan memanfaatkan produk baru dan kesempatan pasar juga menjaga basis perusahaan dari produk dan pelanggan tradisional secara simultan	Masalah : Bagaimana menjadi efisien dalam porsi yang stabil dari domain dan porsi yang fleksibel dan berubah	Masalah : Bagaimana membedakan proses dan struktur organisasi untuk mengakomodasikan area yang stabil dan dinamis dari operasi
Solusi : 1. Domain campuran yang stabil dan berubah	Solusi : 1. <i>Dual</i> teknologi (stabil dan fleksibel)	Solusi : 1. Pemasaran dan penelitian terapan anggota paling berpengaruh dari kelompok dominan, diikuti bagian produksi

<i>Entrepreneurial Problem</i>	<i>Engineering Problem</i>	<i>Administrative Problem</i>
<p>2. Mekanisme pengawasan biasanya terbatas untuk pemasaran; beberapa untuk <i>R&D</i></p> <p>3. Pertumbuhan yang mantap melalui penetrasi pasar dan pengembangan produk-pasar</p> <p>Biaya dan manfaat : Investasi yang rendah pada <i>R&D</i>, dikombinasikan dengan imitasi dari produk sukses yang ditampilkan, memperkecil risiko, tetapi domainnya harus seimbang dengan optimal pada setiap waktu antara stabilitas dan fleksibilitas</p>	<p>2. Penelitian yang besar dan berpengaruh</p> <p>3. Teknikal efisiensi yang moderat</p> <p>Biaya dan manfaat : <i>Dual</i> teknologi dapat melayani campuran domain stabil dan berubah, tetapi teknologi tidak bisa sangat efektif atau efisien</p>	<p>2. Perencanaan intensif antara produksi dan pemasaran mengenai porsi domain yang stabil; perencanaan komprehensif antara pemasaran, peneliti, dan manajer produk mengenai produk dan pasar yang baru</p> <p>3. Struktur matriks mengkombinasikan divisi fungsional dan tim produk</p> <p>4. Sistem pengendalian yang moderat dengan umpan balik vertikal dan horizontal</p> <p>5. Mekanisme yang sangat rumit dan mahal; beberapa pemecahan konflik melalui manajer, beberapa melalui hirarki pada umumnya</p> <p>6. Kinerja penilai berdasarkan keefektifan dan pengukuran efisiensi, penghargaan biasanya untuk pemasaran dan peneliti</p> <p>Biaya dan manfaat : Sistem administrasi idealnya cocok menyeimbangkan stabilitas dan fleksibilitas, tetapi jika kehilangan keseimbangan, mungkin sulit kembali seperti semula</p>

2.4.2.4 Strategi Reactor

Secara umum strategi *reactor* berkisar dari upaya *defender* untuk mengembangkan efisiensi yang lebih besar dalam operasi yang ada sampai

eksplorasi dari *prospector* tentang perubahan dalam upaya untuk membuka area baru dalam suatu kesempatan. Strategi *reactor* hanya menstabilkan tindakan untuk membentuk pola khusus akibat respon terhadap kondisi lingkungan. Strategi ini mencerminkan “sisa” dari ciri-ciri yang ada pada ketiga strategi yang stabil yaitu *defender*, *prospector*, dan *analyzer*. Perusahaan-perusahaan yang menganut strategi ini tidak mengikuti setiap strategi yang konsisten melainkan hanya menanggapi perubahan lingkungan dan dengan demikian diharapkan untuk berubah seiring waktu. Strategi ini juga tidak layak dalam jangka panjang. Organisasi sering dipaksa ke dalam strategi ini ketika manajemen puncak tidak bersedia (atau tidak mampu) untuk mengembangkan kompetensi khusus, struktur organisasi atau proses manajemen yang dibutuhkan oleh strategi tertentu.

2.5 Penelitian Sebelumnya

Phillips dan Dunbar (2001) dalam Higgins, Omer, dan Philips (2010) merupakan satu-satunya penelitian yang meneliti hubungan antara strategi bisnis dan perencanaan pajak perusahaan. Mereka mengklasifikasikan perusahaan baik sebagai *defender (nongrowth firms)* atau *prospector (growth firms)*, dan menguji hubungan antara kedua strategi tersebut dan pengalihan dari kegiatan fungsi pajak perusahaan. Mereka berpendapat bahwa *prospector (growth firms)* kurang fokus pada meminimalkan beban PPh, dan dengan demikian akan lebih menggunakan perencanaan pajak dan kepatuhan perpajakan. Hasilnya konsisten dengan hipotesis yang dibuat. Namun, penelitian tersebut tidak secara eksplisit membahas apakah *prospector* lebih mendayagunakan atau kurang mendayagunakan penghindaran pajak dibandingkan perusahaan *defender*. Kemudian Phillips dan Dunbar mengklasifikasikan perusahaan sebagai *prospector* dan *defender* berdasarkan variabel tunggal, yaitu pertumbuhan.

Higgins, Omer, dan Philips (2010) memperluas literatur penghindaran pajak dengan memeriksa apakah strategi bisnis tertentu yang terkait dengan penghindaran pajak yang tinggi atau rendah, yang tergantung pada dampak dari perbedaan karakteristik dari kedua strategi (*defender* dan *prospector*) dilihat pada manfaat dan biayanya dari penghindaran pajak. Higgins, Omer, dan Philips (2010) menemukan bahwa perusahaan yang menerapkan strategi *defender* melakukan penghindaran pajak yang lebih sedikit dibandingkan perusahaan yang

menggunakan strategi *prospector*, yang dibuktikan dengan *Book ETR* dan *Cash ETR* yang lebih tinggi. Hal tersebut menegaskan bahwa walaupun penghindaran pajak menghasilkan penghematan pajak untuk perusahaan tersebut (*defender*), tetapi biaya yang berhubungan dengan penghindaran meningkat melampaui keuntungannya.

Higgins, Omer, dan Philips (2010) mengukur strategi bisnis dengan menggabungkan beberapa rasio seperti yang digunakan oleh Ittner et al. (1997) dan Hambrick (1983), yaitu rasio *research and development to sales*, rasio *employee to sales*, *market-to-book ratio*, rasio *advertising expense to total sales*, dan *fixed asset intensity*. Dalam penelitian ini rasio *research and development to sales* tidak diikutsertakan dengan alasan tidak banyak perusahaan terbuka yang membebankan beban *R&D* selama satu dekade terakhir.

Higgins, Omer, dan Philips (2010) mengukur *tax avoidance* menggunakan dua pengukuran, mengikuti Dyreng (2009) yaitu *Book ETR* dan *Cash ETR*. Dalam penelitian ini, *Cash ETR* akan diganti dengan *Current ETR* dengan alasan pajak yang tertera dalam arus kas perusahaan tidak semuanya yang merupakan PPh badan, tetapi terdapat beberapa unsur dari jenis pajak diluar PPh. *Current ETR* berfungsi sebagai penyempurnaan dari kekurangan *Book ETR* yang tidak bisa mencerminkan pajak yang dibayarkan oleh perusahaan serta bertujuan untuk melihat pajak yang dibayarkan perusahaan dalam tahun berjalan. *Current ETR* akan dihitung menggunakan pendekatan yang dirumuskan oleh Pocarno (1986), (Bernad, 2011).

$$Current\ ETR = \frac{Current\ tax\ expense}{Pre-tax\ book\ income}$$

Dimana :

- *Current ETR* adalah tarif pajak efektif berdasarkan jumlah PPh badan yang dibayarkan perusahaan dalam tahun berjalan
- *Current tax expense* adalah jumlah PPh badan yang dibayarkan perusahaan pada tahun berjalan berdasarkan laporan keuangan perusahaan
- *Pre-tax book income* adalah pendapatan sebelum pajak untuk berdasarkan laporan keuangan perusahaan

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Kerangka Penelitian

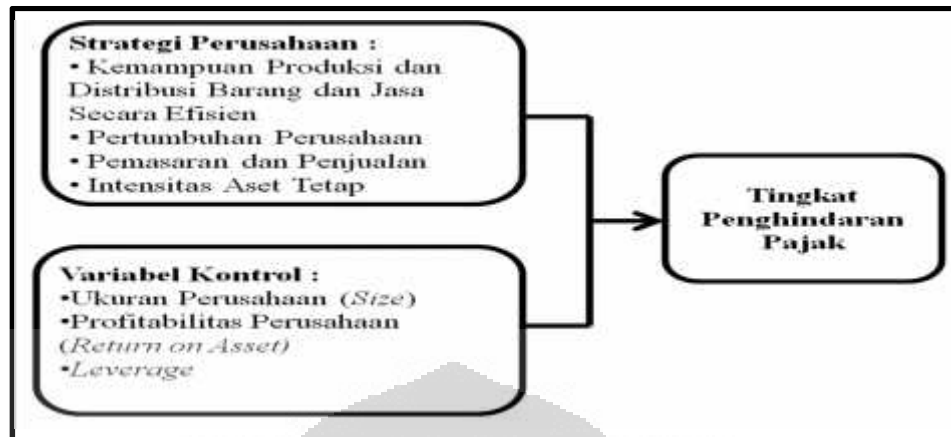
Pada penelitian sebelumnya Higgins, Omer, dan Philips (2010) mengidentifikasi bahwa strategi bisnis tertentu yang digunakan oleh perusahaan berpengaruh terhadap besarnya aktivitas penghindaran pajak. Dalam penelitian tersebut ditemukan bahwa perusahaan yang menggunakan strategi *defender* lebih sedikit melakukan penghindaran pajak dibandingkan perusahaan yang menggunakan strategi *prospector*, hal itu disebabkan karena biaya yang berhubungan dengan pelaksanaan aktivitas penghindaran pajak melampaui manfaat dari hasil penghindaran pajak yang dilakukan.

Dalam penelitian ini, ada empat faktor yang bisa mencerminkan strategi bisnis perusahaan yang berpengaruh terhadap tingkatan penghindaran pajak. Faktor-faktor tersebut adalah produksi dan distribusi barang dan jasa secara efisien, tingkat pertumbuhan perusahaan, pemasaran dan penjualan, dan intensitas aset tetap. Untuk variabel kontrol digunakan beberapa karakteristik perusahaan seperti ukuran perusahaan, profitabilitas perusahaan, dan perbandingan hutang jangka panjang terhadap total aset.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh antara strategi bisnis perusahaan terhadap tingkat/kadar penghindaran pajaknya. Penghindaran pajak dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan tarif pajak efektif pada tiap perusahaan.

Berdasarkan penjelasan-penjelasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, berikut ini adalah gambaran tentang kerangka pemikiran penelitian ini :

Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran Penelitian



Sumber : Hasil Olahan Peneliti, 2012

3.2 Pengembangan Hipotesis Penelitian

3.2.1 Pengaruh Strategi Bisnis Perusahaan terhadap Tingkat Penghindaran Pajak

Higgins, Omer, dan Philips (2010) menyatakan pada topologi Miles dan Snow (1978) menunjukkan bahwa manfaat potensial penghindaran pajak lebih besar bagi perusahaan *defender* dibandingkan perusahaan *prospector* karena perusahaan *defender* menekankan efisiensi biaya sebagai landasan keunggulan kompetitif sedangkan perusahaan *prospector* lebih terfokus pada inovasi dan pertumbuhan. Oleh karena karena perusahaan *defender* yang berfokus dalam meminimalkan biaya, dan karena beban PPh adalah biaya utama untuk sebagian besar perusahaan, perusahaan yang mengikuti strategi *defender* seharusnya memperoleh manfaat lebih dari penghematan pajak yang meningkat yang dihasilkan oleh peningkatan aktivitas penghindaran pajak dibandingkan perusahaan yang menganut strategi *prospector*.

Meskipun *defender* seharusnya lebih memperoleh manfaat dari perencanaan pajak dibandingkan *prospector* biaya yang berkaitan dengan penghindaran pajak mungkin lebih besar daripada manfaatnya untuk perusahaan *defender*. Salah satu contohnya adalah biaya perencanaan pajak. Meskipun strategi perencanaan pajak dapat membuat penghematan pajak tambahan, biaya merancang dan menerapkan strategi ini bisa sangat besar.

Mills *et al.* (1998) dalam Higgins, Omer, dan Philips (2010) berpendapat bahwa pada saat semua perusahaan mungkin menggunakan beberapa jumlah

perhitungan dasar dari perencanaan untuk mematuhi hukum pajak, beberapa perusahaan mungkin menemukan bahwa biaya investasi tambahan dalam perencanaan pajak lebih besar daripada manfaatnya. Dengan demikian, untuk perusahaan *defender* yang berfokus pada biaya, manfaat dari tambahan penghematan pajak mungkin tidak dapat menutupi biaya implementasinya. Biaya penting lainnya dari penghindaran pajak adalah hukuman yang mungkin dijatuhkan oleh otoritas pajak. Biaya ini lebih cenderung memiliki efek yang besar dalam posisi kompetitif pada perusahaan *defender* dibandingkan perusahaan *prospector*. Struktur dan proses organisasi *defender* semuanya dirancang untuk mengurangi ketidakpastian dalam organisasi. Secara khusus, sanksi tersebut membuat biaya tak terduga tambahan dan berpotensi secara signifikan bagi perusahaan *defender*, yang bisa mengancam posisi kompetitif mereka karena efisiensi biaya merupakan prasyarat penting bagi keberhasilan mereka. Oleh karena itu, ketidakpastian yang melekat terkait dengan pemeriksaan oleh otoritas pajak dan denda potensial yang mengancam perusahaan *defender*, dibutuhkan stabilitas dan kepastian di masa depan (Miles dan Snow, 1978). Lain halnya dengan strategi *prospector* yang berpusat pada ketidakpastian, dan dengan demikian akan diikuti lebih banyak risiko. Karena perusahaan sering mengejar peluang baru sebelum perencanaan rinci selesai, kepastian hasil tidak penting bagi strategi bersaing mereka. Dengan demikian, untuk perusahaan-perusahaan *prospector*, terutama yang menggunakan penghindaran pajak risikonya tidak muncul untuk mengancam posisi bersaing mereka secara signifikan.

Kemudian, biaya potensial bukan pajak lainnya untuk perusahaan *defender* adalah kerusakan reputasi akibat menggunakan strategi tertentu dalam menghindari pajak. Karena perusahaan-perusahaan *defender* bersaing atas dasar biaya dan bukan inovasi, kemungkinan besar ada pengganti untuk produk atau jasa yang ditawarkan. Dengan demikian, publisitas negatif yang terkait dengan menjadi perusahaan "nakal" mungkin dapat menjadi biaya yang lebih besar pada posisi bersaing perusahaan *defender* karena pelanggan dapat dengan mudah menemukan pengganti produk atau jasa mereka. Atau, karena perusahaan *prospector* menghasilkan produk yang lebih unik, mungkin sulit bagi konsumen produk tersebut untuk menemukan pengganti yang sesuai. Secara keseluruhan

Higgins, Omer, dan Philips (2010) melihat manfaat dan biaya penghindaran pajak untuk perusahaan *defender* lebih besar daripada perusahaan *prospector*. Maka menjadi tidak jelas apakah perusahaan *defender* akan menunjukkan tingkat penghindaran yang lebih tinggi atau lebih rendah relatif terhadap perusahaan *prospector*. Berdasarkan argumen dan hipotesis dari penelitian sebelumnya, maka hipotesis penelitian ini adalah :

H₀ : Strategi bisnis perusahaan tidak berhubungan dengan tingkat penghindaran pajaknya

H₁ : Strategi bisnis perusahaan berhubungan dengan tingkat penghindaran pajaknya

3.3 Model Penelitian

Model penelitian ini merupakan modifikasi dari model penelitian Higgins, Omer, dan Philips (2010).

$$ETR_{i,t} = \alpha + \beta_1 STRATEGY_{i,t} + \beta_2 SIZE_{i,t} + \beta_3 ROA_{i,t} + \beta_4 LEV_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Dimana :

- *ETR* terdiri atas *Book ETR* dan *Current ETR*
- *STRATEGY* adalah skor dari strategi bisnis perusahaan, skor berkisar dari 4 (tipe *defender*) sampai 20 (tipe *prospector*)
- *SIZE* adalah ukuran perusahaan (*natural log* dari total aset)
- *ROA* adalah perbandingan laba sebelum pajak terhadap total aset
- *LEV* adalah perbandingan hutang jangka panjang terhadap total aset

3.4 Operasionalisasi Variabel

3.4.1 Variabel Dependen

Penelitian ini menggunakan dua pengukuran (*proxy*) untuk mengukur *tax avoidance* sebagai variabel dependen. *Proxy* yang pertama adalah *Book ETR* yang dihitung berdasarkan beban PPh satu tahun dibagi pendapatan sebelum pajak satu tahun (Dyreng *et al.* 2009). Fungsi dari *Book ETR* adalah untuk melihat aktivitas penghindaran pajak yang secara langsung yang mempengaruhi PPh melalui beban pajak. *Proxy* yang kedua adalah *Current ETR* yang dihitung berdasarkan jumlah pajak satu tahun dikurangi pajak tangguhan dibagi pendapatan sebelum pajak

selama satu tahun (Derashid dan Zhang, 2003). Fungsi dari *Current ETR* adalah untuk mengakomodir kekurangan dari *Book ETR* yang tidak bisa merepresentasikan pajak yang dibayarkan oleh perusahaan. Berikut adalah rumus untuk mengestimasi *Book ETR* dan *Current ETR* :

$$\text{Book ETR} = \frac{\text{Total Tax Expense}}{\text{Pre-tax book income}}$$

$$\text{Current ETR} = \frac{\text{Current tax expense}}{\text{Pre-tax book income}}$$

3.4.2 Variabel Independen

Penelitian ini menggunakan empat *proxy* untuk mengukur strategi bisnis perusahaan yang didisain untuk dinilai atau diberikan skor (*scoring*) agar merefleksikan strategi bisnis yang digunakan perusahaan. Untuk memperoleh nilai *STRATEGY*, penelitian ini mengikuti beberapa pengukuran yang dipakai oleh penelitian Higgins, Omer, dan Philips (2010), yaitu :

- a) Kemampuan Produksi dan Distribusi Barang dan Jasa Secara Efisien
Thomas *et al.* (1991) menyatakan bahwa kemampuan perusahaan dalam memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa secara efisien sangat penting bagi strategi bisnis perusahaan, terutama bagi perusahaan yang berfokus pada efisiensi, karena perusahaan *defender* memiliki jumlah pegawai yang lebih sedikit dibandingkan perusahaan *prospector*. Kemampuan perusahaan dalam hal ini tercermin dalam rasio yang diukur dengan membandingkan jumlah pegawai dalam satu tahun dengan jumlah penjualan dalam satu tahun. Persamaannya adalah :

$$\text{EMP/SALES} = \frac{\text{Jumlah Pegawai}}{\text{Penjualan}}$$

- b) Tingkat Pertumbuhan Perusahaan (*Market to Book Ratio*)

Menurut Ittner *et al.* (1997), perusahaan yang menganut strategi *prospector* mempunyai kesempatan tumbuh yang lebih besar daripada perusahaan yang menggunakan strategi *defender*. Tingkat pertumbuhan perusahaan diukur dengan membandingkan harga saham dan nilai buku. Persamaannya adalah :

$$MtoB = \frac{\text{Harga Pasar Saham}}{\text{Jumlah Modal/Jumlah Saham}}$$

c) Pemasaran dan Penjualan

Perusahaan dengan strategi *prospector* biasanya menghabiskan lebih banyak waktu untuk memotivasi, mengedukasi, dan menginformasikan pelanggannya, maka Higgins, Omer, dan Philips (2010) mengasumsikan bahwa *prospector* mempunyai beban iklan yang lebih besar daripada *defender*. Pemasaran dan penjualan diukur dengan membandingkan beban iklan selama satu tahun dengan total penjualan. Persamaannya adalah :

$$Market = \frac{\text{Beban Iklan}}{\text{Total Penjualan}}$$

d) Intensitas Aset Tetap

Pengukuran ini bertujuan untuk melihat fokus perusahaan pada produksi asetnya, maka rasio yang lebih besar mencerminkan perusahaan *defender*. Intensitas aset tetap diukur dengan membandingkan *property, plant, and equipment* dengan total aset. Persamaannya adalah :

$$PPEINT = \frac{\text{Property, Plant, and Equipment}}{\text{Total Aset}}$$

Untuk mengkategorisasikan strategi bisnis tiap perusahaan diperlukan suatu pengukuran *STRATEGY* skor untuk melihat strategi bisnis apa yang seperti digunakan oleh perusahaan. Dalam penentuan *STRATEGY* skor mengikuti penelitian sebelumnya dalam mengidentifikasi variabel *STRATEGY*. Seperti yang disebutkan diatas bahwa *STRATEGY* diukur menggunakan empat *proxy* dalam pengukurannya yaitu (1) rasio dari pegawai terhadap penjualan, (2) rasio *market-to-book value* (Ittner, 1997). Kemudian dua rasio lainnya adalah mengikuti pengukuran yang digunakan dalam teori Miles dan Snow (1978) dan penelitian empiris dari Hambrick (1983), yaitu (3) rasio beban iklan terhadap penjualan dan (4) intensitas aset tetap. Setiap variabel dihitung berdasarkan perhitungan rasio pada perusahaan setiap tahun. Kemudian diurutkan untuk setiap

empat variabel dengan mengkuintil berdasarkan 2 digit kode JASICA (Jakarta *Stock Industrial Classification*).

Untuk tiga variabel pertama (*EMP/SALES*, *MtoB*, dan *Market*), sampel perusahaan yang berada pada urutan kuintil teratas memperoleh skor 5, sampel perusahaan yang berada pada urutan dibawahnya memperoleh skor 4, begitu dan seterusnya. Skor untuk *PPEINT* adalah kebalikan dari tiga variabel pertama. Bagi sampel perusahaan yang berada pada urutan kuintil teratas memperoleh skor 1, sampel perusahaan yang berada pada urutan dibawahnya memperoleh skor 2, begitu dan seterusnya. Skor tiap sampel perusahaan dijumlahkan atas semua variabel yang sudah diberi skor. Maksimum skor yaitu 20 (*prospector*) dan minimum skor yaitu 4 (*defender*).

Contoh pemberian skor pada satu sampel perusahaan pada masing-masing variabel dengan mengurutkan sesuai kuintil untuk suatu sampel perusahaan per tahun :

Tabel 3.1 Komposisi Skor dan Perhitungan *STRATEGY*

<i>EMP/SALES</i>	<i>MtoB</i>	<i>Market</i>	<i>PPEINT</i>
5 TERTINGGI	5 TERTINGGI	5 TERTINGGI	1 TERTINGGI
4	4	4	2
3	3	3	3
2	2	2	4
1 TERENDAH	1 TERENDAH	1 TERENDAH	5 TERENDAH

Sumber : Hasil Olahan Peneliti

Pemberian skor direfleksikan pada jumlah nilai di kotak yang diarsir, lalu skor dari *STRATEGY* dapat dihitung : $5 + 5 + 4 + 5 = 19$.

Maka perusahaan yang memperoleh skor seperti perhitungan yang diatas dapat dikategorikan sebagai perusahaan bertipe *prospector*. Berikut adalah kriteria penentuan *STRATEGY* :

Tabel 3.2 Kriteria Penentuan STRATEGY

STRATEGY Skor	Strategi yang Dipakai
Skor 4 – 8	<i>Defender</i>
Skor 9 – 12	<i>Analyzer</i>
Skor 13 - 20	<i>Prospector</i>

Sumber : Output Excel yang diolah kembali, 2012

3.4.3 Variabel Kontrol

a) Ukuran Perusahaan (*Size*)

Diukur dengan logaritma dari total aset. Dyreng *et al.* (2007) berpendapat bahwa ukuran perusahaan berperan penting dalam manajemen pajak perusahaan. Persamaannya adalah (Higgins, Omer, dan Philips, 2010):

$$SIZE = \ln(\text{Total Aset})$$

Richardson dan Lanis (2007), Siegfried (1972) dalam Sari dan Martani (2010) menyatakan semakin besar perusahaan maka akan semakin rendah ETR yang dimilikinya, hal ini dikarenakan perusahaan besar lebih mampu menggunakan sumber daya yang dimilikinya untuk membuat suatu perencanaan pajak yang baik (*political power theory*). Zimmerman (1983) mengatakan bahwa hubungan antara ukuran perusahaan dan tarif pajak efektif perusahaan bersifat positif, yang berarti bahwa semakin besar perusahaan maka akan semakin besar pula pajak yang dibayarkan. Jadi, perusahaan besar diduga tidak mau menjadi sorotan dan sasaran dari keputusan regulator.

b) Tingkat Pengembalian Aset/Profitabilitas (*Return on Asset/ROA*)

Diukur dengan membandingkan jumlah pendapatan sebelum pajak dengan total aset. Anderson dan Reeb (2003) dalam Sari dan Martani (2010) menyatakan bahwa perusahaan yang memiliki profitabilitas yang lebih baik serta perusahaan yang memiliki nilai kompensasi rugi fiskal yang lebih sedikit, terlihat memiliki nilai tarif pajak efektif yang lebih tinggi. Persamaannya adalah (Higgins, Omer, dan Philips, 2010) :

$$ROA = \frac{\text{Pendapatan Sebelum Pajak}}{\text{Total Aset}}$$

c) Proporsi Hutang Jangka Panjang terhadap Total Aset (*Leverage*)

Diukur dengan membandingkan jumlah hutang jangka panjang dengan total aset. Perusahaan dengan *leverage* yang lebih tinggi tidak terlalu membutuhkan banyak *non-debt tax shields* (Graham, 1996), dengan demikian perencanaan pajak juga lebih sedikit. Persamaannya adalah (Higgins, Omer, dan Philips, 2010) :

$$LEV = \frac{\text{Hutang Jangka Panjang}}{\text{Total Aset}}$$

3.5 Sampel Penelitian

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh melalui data-data keuangan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang bersumber dari Pusat Data dan Ekonomi Bisnis (PDEB) FEUI.

Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling*. Untuk sampel yang tidak memenuhi syarat, tidak dimasukkan ke dalam sampel penelitian ini. Kriteria pemilihan sampel yang telah ditentukan penulis adalah :

- a) Perusahaan publik yang bergerak dalam bidang industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)
- b) Perusahaan sampel menerbitkan laporan keuangan untuk periode 2009 dan 2010
- c) Perusahaan yang memiliki kelengkapan data keuangan dari tahun 2009 sampai tahun 2010 yang dipergunakan untuk mengukur keseluruhan variabel
- d) Perusahaan memiliki laba sebelum pajak yang positif
- e) Perusahaan yang memiliki tarif pajak efektif (*Book ETR* dan *Current ETR*) yang positif
- f) Perusahaan yang memiliki tarif pajak efektif (*Book ETR* dan *Current ETR*) kurang dari 1 (satu)

3.6 Teknik Pengolahan Data

Penelitian ini menggunakan metode permodelan regresi karena bertujuan untuk mengetahui hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Teknik yang digunakan untuk pengolahan data dalam penelitian ini menggunakan regresi panel data. Penelitian ini menggunakan data panel dengan hanya terdapat

Universitas Indonesia

tiga periode penelitian mulai dari tahun 2009 dan 2010. Model penelitian ini diregresi menggunakan OLS (*Ordinary Least Square*) dengan bantuan perangkat lunak Eviews 6 dan Ms Excel. Selain itu digunakan analisis statistik deskriptif untuk menentukan batas maksimum dan minimum, pengujian, pengujian asumsi dasar pada model regresi, pengujian R^2 , dan pengujian t-statistik serta F-Statistik.

3.6.1 Data Panel

Model data panel adalah kombinasi antara data *cross section* dan *time series* yang memiliki dimensi ruang dan waktu sekaligus. Data panel disebut juga *pool data*, kombinasi *cross section* dan *time series*, *micropanel data*, *longitudinal data*, *event history analysis*, dan *cohort history* (Gujarati, 2004). Keuntungan menggunakan data panel yaitu :

- Dapat mengendalikan heterogenitas
- Menyajikan lebih banyak informasi, bervariasi, efisien, meningkatkan *degree of freedom*, mengurangi multikolinearitas antar variabel
- Unggul dalam penelitian yang dinamis
- Dapat mengidentifikasi dan mengukur pengaruh yang tidak dapat diperoleh melalui data *cross section* murni dan *time series* murni
- Mampu menguji dan membentuk model yang lebih rumit

Secara umum model regresi data panel dapat menjadi dua, *balanced panel* dan *unbalanced panel*. *Balanced panel* terjadi jika panjangnya waktu untuk setiap unit *cross section* sama. Sedangkan *unbalanced panel* terjadi jika panjangnya waktu tidak sama untuk setiap unit *cross section*. Model persamaan data panel dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \varepsilon_{it}$$

Dimana :

i = 1,2,3,...N (dimensi *cross section*)

t = 1,2,3,...N (dimensi *time series*)

Y_{it} = Variabel dependen pada unit i dan waktu t

α = Konstanta

β = Konstanta dari variabel bebas pada unit i dan waktu t

ε = *Error*

3.6.1.1 Pendekatan Kuadrat Terkecil (*Pool Least Square-OLS*)

Pendekatan yang paling sederhana dalam pengolahan data panel adalah dengan menggunakan metode kuadrat terkecil biasa yang diterapkan dalam data yang berbentuk panel. Pada dasarnya pendekatan ini hanya menggabungkan data *cross section* dengan data *time series*. Nilai alpha konstan dan sama untuk setiap data *cross section* yang berarti hasil regresi data panel yang diperoleh akan berlaku untuk setiap sampel perusahaan.

3.6.1.2 Pendekatan Efek Tetap (*Fixed Effect Model-FEM*)

Kelemahan dalam pendekatan metode kuadrat terkecil biasa adalah asumsi *intercept* dan *slope* dari persamaan regresi yang dianggap konstan baik antar daerah (perusahaan) maupun antar waktu yang mungkin tidak beralasan. Generalisasi yang secara umum sering dilakukan adalah dengan memasukkan variabel *dummy* untuk mengizinkan terjadinya perbedaan nilai parameter yang berbeda-beda antar unit *cross section*. Pendekatan dengan memasukkan variabel *dummy* ini dikenal dengan sebutan model efek tetap (*fixed effect*) atau *Least Square Dummy Variable (LSDV)* atau disebut juga *covariance model*.

3.6.1.3 Pendekatan Efek Acak (*Random Effect Model-REM*)

Terdapat dua komponen yang mempunyai pengaruh terhadap pembentukan *error*, yaitu individu dan waktu. *Random error* pada *REM* juga perlu dijelaskan menjadi *error* untuk komponen individu, *error* untuk komponen waktu, dan *error* gabungan. Karena hal inilah, model efek acak sering juga disebut model komponen *error* (*error component model*). Pendekatan ini juga memperkirakan *error* mungkin memiliki korelasi pada *time series* dan *cross section*. Keputusan untuk memasukkan variabel *dummy* dalam model efek tetap akan menimbulkan konsekuensi karena akan mengurangi derajat kebebasan yang pada akhirnya akan mengurangi efisiensi parameter yang diestimasi.

3.6.2 Pemilihan Model Estimasi

Ada beberapa cara dalam menentukan model yang paling sesuai dalam melakukan pengujian data panel (Modul Laboratorium Departemen IE FEUI).

Dalam memilih model *fixed effect* dan *random effect* juga dapat menggunakan pertimbangan sebagai berikut (Lestari, 2010) :

- a) Jika t (*time series*) besar dan n (*cross section*) kecil maka hasil *fixed effect* dan *random effect* tidak jauh berbeda sehingga dapat dipilih pendekatan yang lebih mudah dihitung, yaitu *fixed effect*.
- b) Apabila n besar dan t kecil, hasil estimasi kedua pendekatan akan berbeda jauh. Apabila kita meyakini bahwa *cross section* yang digunakan diambil secara acak maka harus *random effect*. Sebaliknya, apabila kita yakin *cross section* yang dipilih tidak diambil secara acak maka kita harus menggunakan *fixed effect*.
- c) Apabila komponen *error* individual berkorelasi dengan variabel bebas maka parameter yang diperoleh dengan *random effect* akan bias sementara parameter yang diperoleh dengan *fixed effect* tidak bias.
- d) Apabila n besar dan t kecil dan apabila asumsi yang mendasari *random effect* dapat terpenuhi maka *random effect* lebih efisien dari *fixed effect*.

Disamping itu, untuk memilih model terbaik antara OLS, FEM, dan REM dapat dilakukan dengan uji statistik (Lestari, 2010) yaitu :

- a) Uji Chow

Nama lain uji chow adalah uji F-Statistik. Uji ini bertujuan untuk memilih model estimasi antara OLS atau FEM dalam mengolah data panel, karena diasumsikan setiap unit *cross section* memiliki perilaku yang sama dan cenderung tidak realistis mengingat tiap unit *cross section* memiliki perilaku yang berbeda. Hipotesa pengujian ini adalah :

H_0 = Metode OLS

H_1 = Metode FEM

Dasar penolakan H_0 tersebut menggunakan F-Statistik dengan rumus :

$$F\text{-Statistik} = \frac{RSS_{OLS} - RSS_{FEM}}{RSS_{FEM}} \times \frac{NT - N - T}{N + T - 2}$$

Dimana :

- RSS_{OLS} adalah *Sum of Square Residual* yang diperoleh dari perkiraan data panel dengan pendekatan OLS

- RSS_{fem} adalah *Sum of Square Residual* yang diperoleh dari perkiraan data panel dengan pendekatan FEM
- N adalah jumlah data *cross section*
- T adalah jumlah data *time series*

Nilai F-Statistik tersebut dibandingkan dengan Tabel F ($F_{N+T-2, NT-N-T}$). apabila hasil perhitungan F-Statistik lebih besar disbanding tabel F, maka H_0 ditolak. Hal tersebut berarti *intercept* tidak konstan pada setiap individu dan waktu, atau dengan kata lain FEM lebih baik dibandingkan dengan OLS.

b) Uji Hausmann

Uji ini bertujuan untuk metode FEM atau REM dalam mengolah data panel. Metode tidak mengasumsikan unit *cross section* tidak berkorelasi dengan regresor yang lain seperti yang diasumsikan dalam metode REM. Kondisi ini dapat dimungkinkan dengan menguji ortogonalitas REM dengan regresor. Uji hausmann pada dasarnya tidak ada korelasi pada H_0 , baik OLS dalam FEM maupun GLS dalam REM. Hipotesa pengujian ini yaitu :

H_0 = Metode REM

H_1 = Metode FEM

Dasar penolakan H_0 tersebut digunakan dengan menggunakan pertimbangan statistik *chi-square*. Jika nilai statistik *chi-square* lebih besar daripada tabel *chi-square*, maka H_0 ditolak, itu berarti bahwa metode FEM lebih baik digunakan.

3.6.3 Analisis Statistik Deskriptif

Sebelum melakukan regresi atas sampel penelitian, penulis melakukan analisis statistik yang terdiri dari rata-rata (*mean*) dan standar deviasi untuk menjelaskan data masing-masing variabel penelitian.

3.6.4 Uji Asumsi Klasik

3.6.4.1 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas diperlukan untuk menguji ada tidaknya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik tidak terjadi korelasi antar variabel

independen. Adanya multikolinearitas akan menyebabkan kelemahan pada model (Nachrowi, 2006), yaitu :

- a) Varian koefisien regresi menjadi besar yang akan mengakibatkan melebarnya interval kepercayaan dan lemahnya tingkat signifikansi β pada uji-t.
- b) Walaupun koefisien determinasi (R^2) tetap tinggi dan uji F signifikan, multikolinearitas dapat mengakibatkan banyak variabel yang tidak signifikan.
- c) Angka perkiraan koefisien regresi yang didapat akan mempunyai nilai yang tidak sesuai dengan substansi atau kondisi yang dapat diduga, sehingga dapat membuat bias interpretasi.

Maka, untuk mendapatkan hasil yang baik, data harus bebas dari unsur multikolinearitas. Untuk melihat adanya multikolinearitas dapat dilihat pada tabel *Coefficient Covariance Matrix*.

3.6.4.2 Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah varian residual yang tidak konstan pada regresi sehingga akurasi hasil prediksi menjadi meragukan. Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap maka disebut homoskedastis. Sebaliknya, jika terdapat ketidaksamaan pada varian residunya, maka model tersebut mengalami heteroskedastis. Model regresi yang baik harus terbebas dari unsur heteroskedastisitas. Dampak dari heteroskedastisitas akan membuat besarnya variansi lebih besar dari perkiraan yang akan mengakibatkan pengujian hipotesis menjadi kurang akurat dan mengakibatkan interval kepercayaan menjadi lebih besar sehingga berdampak pada kesimpulan yang diambil. Cara mendeteksi adanya heteroskedastisitas adalah dengan menggunakan tes *White Heteroscedasticity* pada *software* Eviews. Pengujian ini memenuhi asumsi bahwa varian *error* merupakan fungsi yang mempunyai hubungan dengan variabel bebas. Hipotesis dalam uji *White* :

H0 = Homoskedastis

H1 = Lainnya

Apabila hasil penelitian menunjukkan besarnya *chi-square* yang terdapat dalam koefisien determinasi (R^2) melebihi nilai kritis dengan α yang dipilih, maka H_0 diterima yang berarti model tersebut bersifat homokedastis.

3.6.4.3 Uji Autokorelasi

Dalam regresi linier ganda, salah satu asumsi yang dipenuhi agar perkiraan parameter dalam model tersebut bersifat *Best Linear Unbiased Estimator (BLUE)* adalah $\text{cov}(u_i, u_j) = 0; i \neq j$. Artinya tidak ada korelasi antara u_i dan u_j untuk $i \neq j$ $\{E(u_i, u_j) = 0; i \neq j\}$.

Jadi, korelasi adalah karena adanya korelasi antara variabel itu sendiri, pada pengamatan yang berbeda waktu atau individu. Secara umum kasus autokorelasi banyak terjadi pada data *time series*. Uji ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada korelasi antara serangkaian data observasi yang diuraikan menurut waktu atau individu. Cara untuk mendeteksi adanya autokorelasi biasanya menggunakan metode *durbin-watson (dw)*. Cara pengujiannya jika menggunakan *software* seperti SPSS atau Eviews yaitu apabila nilai statistik *dw* mendekati 2 maka diduga tidak terdapat autokorelasi.

3.6.5 Uji Kelayakan Model

3.6.5.1 Pengujian R^2 (Koefisien Determinasi)

Uji ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen dalam model yang diteliti. Nilai koefisien determinasi berada diantara nol (0) dan satu (1). Jika nilai R^2 kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai R^2 yang mendekati satu berarti variabel-variabel independennya memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Jika hanya berpaku pada nilai R^2 tentu akan selalu diputuskan bahwa model yang terbaik adalah model dengan variabel bebas yang banyak. Maka dari itu, agar keputusan lebih tepat, terutama untuk membandingkan regresi dengan variabel terikat yang sama, digunakan R^2 yang disesuaikan (*Adjusted R^2*).

3.6.6 Uji Signifikansi Model

3.6.6.1 Uji Statistik F

Pengujian ini bertujuan untuk melihat apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara serentak terhadap variabel dependen. Signifikansi dari uji F dapat dilihat dari F_{hitung} . Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka persamaan regresi tersebut signifikan.

Suatu model dianggap signifikan jika nilai probabilitas $F_{hitung} < 5\%$, oleh sebab itu semakin rendah nilainya maka semakin baik. Untuk menguji ada atau tidaknya hubungan linear antara variabel independen dan variabel dependen perlu dirumuskan terlebih dahulu hipotesis sebagai berikut :

H_0 = tidak ada hubungan linear antara variabel independen dan variabel dependen

H_1 = ada hubungan linear antara variabel independen dan variabel dependen. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka terima H_0 , jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka tolak H_0 .

3.6.6.2 Uji Statistik t (Uji Signifikansi Parsial)

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui signifikansi dan menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependennya. Hipotesis yang dibangun yaitu :

H_0 = koefisien regresi tidak signifikan

H_1 = koefisien regresi signifikan

Untuk mengetahui apakah koefisien variabel independen memiliki hubungan yang signifikan atau tidak terhadap variabel independennya, dapat dilihat probabilitasnya (p). Jika $p > 0.05$, maka terima H_0 , jika $p < 0.05$, maka tolak H_0 .

BAB 4

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Pemilihan Sampel

Populasi sampel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2009 sampai 2010. Sampel diseleksi dengan menggunakan menggunakan metode *purposive sampling*. Berdasarkan kriteria yang sudah ditetapkan dalam bab sebelumnya, maka sampel penelitian ini dapat dilihat dalam tabel 4.1.

Tabel 4.1 Jumlah Sampel Penelitian

No	Kriteria Sampel	Jumlah
1	Total perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2009-2010	134
2	Perusahaan yang tidak memiliki kelengkapan data keuangan periode 2009-2010	-16
3	Perusahaan yang memiliki laba sebelum pajak yang negatif	-25
4	Perusahaan yang memiliki nilai <i>Book ETR</i> dan atau <i>Current ETR</i> negatif	-15
5	Perusahaan yang memiliki nilai <i>Book ETR</i> dan atau <i>Current ETR</i> lebih dari 1	-3
	Jumlah sampel per tahun	75
	Outlier	-12
	Jumlah sampel per tahun setelah dikurangi outlier	63
	Jumlah tahun pengamatan	2
	Total Sampel	126

Sumber : Output Excel yang diolah kembali, 2012

4.2 Analisis Statistik Deskriptif

Penelitian ini menggunakan analisis statistik deskriptif yang umum digunakan, yaitu nilai maksimum, nilai minimum, rata-rata (*mean*), dan standar deviasi untuk menjelaskan data masing-masing variabel dalam penelitian. Statistik deskriptif yang terdiri dari 126 unit pengamatan pada perusahaan yang dijadikan sampel dalam rentang waktu tahun 2009 sampai dengan tahun 2010 dapat dilihat di tabel 4.2 dan selengkapnya pada lampiran 4.1.

Tabel 4.2 mendeskripsikan hasil statistik deskriptif sampel setelah data-data yang bersifat outlier dihilangkan. Dalam tabel tersebut dapat dilihat nilai

maksimum, minimum, rata-rata, dan standar deviasi setiap variabel yang digunakan.

Tabel 4.2 Statistik Deskriptif

Statistik Deskriptif	VARIABEL					
	BOOK_ETR	CURRENT_ETR	LEV	ROA	SIZE	STRATEGY
Mean	0.27768	0.275666	0.06	0.1114	27.844	11.9127
Median	0.26463	0.263289	0.011	0.0961	27.679	12
Maximum	0.83217	0.62936	0.332	0.36257	32.348	19
Minimum	0.04847	0.056407	0	0.00286	24.948	6
Std. Dev.	0.08796	0.097284	0.082	0.07753	1.5637	3.067298

Sumber : Output Eviews 6 yang diolah kembali, 2012

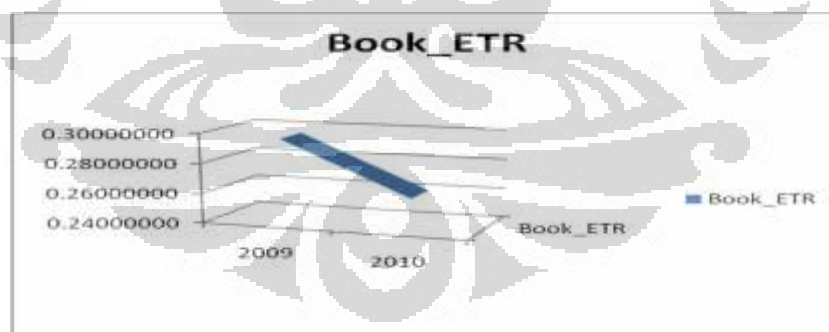
Dilihat dari tabel 4.2 rata-rata skor *STRATEGY* pada 126 perusahaan pada kurun waktu 2 tahun adalah 11,917. Hal ini menandakan bahwa sampel perusahaan secara rata-rata statistik hampir mendekati angka median.

Tabel 4.3 Tren rata-rata *Book ETR*

Tahun	Rata-Rata <i>Book ETR</i>
2009	0.295331768
2010	0.260026392

Sumber : Output Excel yang diolah kembali, 2012

Gambar 4.1 Tren rata-rata *Book ETR*



Sumber : Hasil Olahan Peneliti, 2012

Gambar 4.1 menunjukkan pergeseran nilai rata-rata *Book ETR* pada tahun 2009 sampai dengan tahun 2010. Sesuai tabel 4.3 pada tahun 2009 perusahaan sampel memiliki rata-rata tarif pajak efektif sebesar 0,29533177. Untuk tahun 2009 tarif statutori PPh badan sesuai dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 (UU No. 36/2008) adalah sebesar 28%. Jadi secara rata-rata perusahaan

sampel memiliki tarif pajak efektif yang lebih tinggi dibandingkan tarif pajak statutori.

Pada tahun 2010 perusahaan sampel memiliki rata-rata tarif pajak efektif sebesar 26,002639%. Untuk tahun 2010 tarif statutori PPh badan sesuai dengan UU No. 36/2008 adalah sebesar 25%. Jadi secara rata-rata perusahaan sampel memiliki tarif pajak efektif yang lebih tinggi dibandingkan tarif pajak statutori.

Bernad (2011) berpendapat bahwa tingginya *Book ETR* selama dua tahun tersebut bisa terjadi karena dua hal yaitu perusahaan tidak melakukan perencanaan pajak secara efektif dan meningkatnya kepatuhan akan kewajiban perpajakan perusahaan.

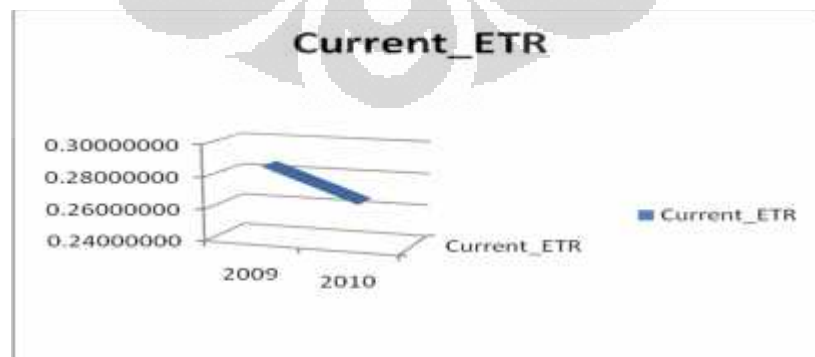
Berdasarkan tabel 4.2, nilai *Book ETR* terendah adalah sebesar 4,847%. Nilai tersebut berasal dari BRNA pada tahun 2009. Rendahnya tarif pajak efektif ini terjadi karena perusahaan mengalami kerugian fiskal pada tahun sebelumnya dan dikompensasikan pada tahun berjalan (Bernad, 2011). Pada tabel 4.2 juga terlihat nilai *Book ETR* tertinggi sebesar 83,217%. Nilai tersebut berasal dari INAF pada tahun 2009. Tingginya tarif pajak efektif ini terjadi karena tingginya beban operasi perusahaan yang terdiri dari beban penjualan, beban umum, dan beban administrasi.

Tabel 4.4 Tren rata-rata *Current ETR*

Tahun	Rata-Rata <i>Current ETR</i>
2009	0.285788377
2010	0.265543838

Sumber : Output Excel yang diolah kembali, 2012

Gambar 4.2 Tren rata-rata *Current ETR*



Sumber : Hasil Olahan Peneliti, 2012

Gambar 4.2 menunjukkan pergeseran nilai rata-rata *Current ETR* pada tahun 2009 sampai dengan tahun 2010. Sesuai tabel 4.4, pada tahun 2009

perusahaan sampel memiliki rata-rata tarif pajak efektif sebesar 0,28578838. Untuk tahun 2009 tarif statutori PPh badan sesuai dengan UU No. 36/2008 adalah sebesar 28%. Jadi secara rata-rata perusahaan sampel memiliki tarif pajak efektif yang lebih tinggi dibandingkan tarif pajak statutori.

Pada tahun 2010 perusahaan sampel memiliki rata-rata tarif pajak efektif sebesar 26,554384%. Untuk tahun 2010 tarif statutori PPh badan sesuai dengan UU No. 36/2008 adalah sebesar 25%. Jadi secara rata-rata perusahaan sampel memiliki tarif pajak efektif yang lebih tinggi dibandingkan tarif pajak statutori.

Sama halnya dengan tarif pajak efektif kini (*Current ETR*), bahwa tingginya *Current ETR* selama dua tahun tersebut bisa terjadi karena dua hal yaitu perusahaan tidak melakukan perencanaan pajak secara efektif dan meningkatnya kepatuhan akan kewajiban perpajakan perusahaan (Bernad, 2011).

Berdasarkan tabel 4.2, nilai *Current ETR* terendah adalah sebesar 5,641%. Nilai tersebut berasal dari BUDI pada tahun 2009. Rendahnya tarif pajak efektif ini terjadi karena perusahaan mengalami kerugian fiskal pada tahun sebelumnya dan dikompensasikan pada tahun berjalan (Bernad, 2011). Pada tabel 4.2 juga terlihat nilai *Current ETR* tertinggi sebesar 62,936%. Nilai tersebut berasal dari ADMG pada tahun 2010. Tingginya tarif pajak efektif ini terjadi karena tingginya beban operasi perusahaan yang terdiri dari beban penjualan, beban umum, beban administrasi, serta beban bunga.

Tabel 4.5 Tren rata-rata *SIZE*, *ROA*, *LEV*

Variabel	2009	2010
<i>SIZE</i>	27.77964425	27.90759867
<i>ROA</i>	0.113291181	0.109502913
<i>LEV</i>	0.064991495	0.055257927

Sumber : Output Excel yang diolah kembali, 2012

Berdasarkan tabel 4.5 dapat dilihat terjadi peningkatan rata-rata terkait ukuran perusahaan (*SIZE*) dari 27,77964425 di tahun 2009 menjadi 27,90759867 di tahun 2010. Ukuran perusahaan diukur berdasarkan logaritma natural total aset perusahaan, maka dapat disimpulkan bahwa terjadi peningkatan jumlah aset secara umum dari tahun 2009 ke tahun 2010. Kemudian dari tabel tersebut bisa dilihat terjadi penurunan *ROA* per tahunnya dari tahun 2009 sebesar 0,113291181 ke tahun 2010 sebesar 0,109502913. *ROA* dihitung dengan membagi jumlah laba

sebelum pajak dengan total aset perusahaan. Ada beberapa kemungkinan yang menyebabkan rata-rata *ROA* dari tahun 2009 ke tahun 2010 mengalami penurunan. Pertama, ada penurunan laba sebelum pajak dan total aset. Kedua, terjadi penurunan laba sebelum pajak namun total aset perusahaan konstan. Ketiga, ada kemungkinan terjadi kenaikan total aset perusahaan, namun laba sebelum pajaknya tetap. Hal ini dapat dimungkinkan bahwa perusahaan mengalami defisiensi pada kinerja perusahaan.

Pada tabel 4.5 terlihat penurunan rata-rata *leverage (LEV)* dari tahun 2009 sebesar 0,064991495 menjadi 0,055257927 di tahun 2010. Peristiwa tersebut mungkin saja merupakan suatu indikasi bahwa rata-rata perusahaan tidak lagi menggunakan hutang jangka panjang dalam membiayai kegiatan operasionalnya, alternatifnya mungkin saja banyak perusahaan yang melakukan penerbitan saham. Lalu ada kemungkinan bahwa sebagian besar perusahaan melunasi hutang jangka panjangnya menggunakan sisa keuntungan yang diperoleh dari tahun-tahun sebelumnya (Bernad, 2011).

Tabel 4.6 Konsistensi Penerapan *STRATEGY*

Sampel Perusahaan	Jumlah	Persentase
Sampel perusahaan yang menerapkan strategi dengan konsisten	42	66.67%
Sampel perusahaan yang menerapkan strategi dengan tidak konsisten	21	33.33%
Total Sampel Perusahaan	63	100.00%

Sumber : Output Excel yang diolah kembali, 2012

Untuk menentukan apakah pengukuran *STRATEGY* pada tiap sampel perusahaan yang diukur, dapat dilihat apakah suatu jenis strategi tertentu yang diadopsi sampel perusahaan konsisten atau tidak dalam jangka waktu penelitian, seperti yang disebutkan dalam Miles dan Snow (1978), maka diharapkan bahwa *prospector, analyzer, dan defender* seharusnya memiliki skor *STRATEGY* yang stabil pada tiap sampel perusahaan dari tahun ke tahun. Pada tabel 4.6 terlihat bahwa 33,33% sampel perusahaan berubah skornya dari tahun 2009 ke 2010. Hal ini menandakan bahwa sebagian besar perusahaan tidak memiliki konsistensi dalam penerapan jenis strategi sebagaimana yang telah dijelaskan dalam teori

Miles dan Snow (1978). Dapat disimpulkan bahwa cukup banyak sampel perusahaan yang tidak memiliki pola yang pasti dalam penerapan strategi bersaing mereka. Rata-rata sampel perusahaan lebih cenderung menerapkan strategi yang lebih menyesuaikan keadaan, situasi, dan kondisi lingkungan. Jadi sebagian besar sampel perusahaan tidak mengikuti setiap strategi yang konsisten melainkan hanya menanggapi perubahan lingkungan dan dengan demikian diharapkan untuk berubah seiring waktu. Jika dikaitkan dengan tipologi Miles dan Snow (1978), maka 33,33% dari sampel perusahaan mengikuti pola strategi *reactor*.

4.3 Pengujian Model Pertama

Pengujian model pertama menggunakan pengukuran *Book ETR* sebagai variabel dependen, *STRATEGY* sebagai variabel independen utama, serta tiga variabel kontrol (*SIZE*, *ROA*, dan *LEV*).

4.3.1 Pemilihan Model Estimasi

4.3.1.1 Uji Chow

Tabel 4.7 Tabel Uji Chow (Model 1)

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
<i>Cross-section F</i>	1.53923	(62,59)	0.0486
<i>Cross-section Chi-square</i>	121.24	62	0.0000

Sumber : Output Eviews yang diolah kembali, 2012

Uji Chow berfungsi untuk menentukan apakah suatu model sebaiknya menggunakan metode *Common-Constant* atau *Fixed Effect*. Pada tabel 4.7 dapat dilihat probabilitas dari *Cross-Section F* kurang dari 5% yaitu 0,0486, sehingga H_0 ditolak atau dengan kata lain model terbaik berdasarkan hasil uji chow tersebut adalah menggunakan *Fixed Effect*.

4.3.1.2 Uji Hausman

Tabel 4.8 Tabel Uji Hausman (Model 1)

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	6,336664	4	0.1754

Sumber : Output Eviews yang diolah kembali, 2012

Uji hausman digunakan untuk memilih model mana yang terbaik antara *Fixed Effect* atau *Random Effect*. Pada tabel 4.8 probabilitasnya sebesar 0,1754, sementara nilai tersebut lebih dari 5% sehingga tidak menolak H_0 . Berarti model

yang terbaik yang digunakan dalam pengolahan panel data adalah model *Random Effect*.

Dari hasil uji chow dan uji hausman, model yang terbaik untuk digunakan dalam pengolahan panel data adalah menggunakan *Random Effect*.

4.3.2 Uji Asumsi Klasik

4.3.2.1 Uji Multikolinearitas

Tabel 4.9 Uji Multikolinearitas (Model 1)

	<i>LEV</i>	<i>ROA</i>	<i>SIZE</i>	<i>STRATEGY</i>
<i>LEV</i>	1	0.02773	0.29992	0.088693825
<i>ROA</i>	0.02773	1	0.26793	0.235446202
<i>SIZE</i>	0.29992	0.26793	1	-0.042666192
<i>STRATEGY</i>	0.08869	0.23545	-0.0427	1

Sumber : Output Eviews yang diolah kembali, 2012

Pada Tabel 4.9 dapat dilihat bahwa tidak ada korelasi antar variabel independen yang nilainya melebihi 0,8, maka dapat disimpulkan bahwa model pertama bebas dari masalah multikolinearitas.

4.3.2.2 Uji Heteroskedastisitas

Dalam pengujian model, pengolahan panel data yang terbaik adalah dengan menggunakan *Random Effect*. Untuk *Random Effect* diasumsikan masalah heterokedastisitas sudah dapat teratasi (Gujarati, 2004).

4.3.2.3 Uji Autokorelasi

Dalam hasil regresi menggunakan *Random Effect*, diperoleh nilai *Durbin-Watson Stat* sebesar 2,083422. nilai tersebut masih berada diantara 1,54 sampai 2,46, sehingga dapat disimpulkan data tidak mengandung autokorelasi.

4.3.3 Analisis Regresi

Hasil dari regresi berfungsi untuk mengetahui pengaruh dari variabel-variabel independen terhadap variabel dependen sehingga dapat diketahui terbukti atau tidaknya hipotesis yang sudah dibangun. Hasil regresi dianalisis berdasarkan nilai *adjusted R²* (koefisien determinasi) dan nilai F-Statistik.

Tabel 4.10 Hasil Regresi – *Book ETR*

Variable	Expected Sign	Coefficient	Prob.
C		0.285117	0.0872
STRATEGY?	+/-	0.002851	0.304
SIZE?	-	-2.23E-05	0.4985
ROA?	-	-0.346436	0.0014*
LEV?	-	-0.036316	0.36475
R-squared			0.077914
Adjusted R-squared			0.047431
S.E. of regression			0.076381
F-statistic			2.556033
Prob(F-statistic)			0.042229

$$Book\ ETR = \alpha + \beta_1 STRATEGY + \beta_2 SIZE + \beta_3 ROA + \beta_4 LEV + \varepsilon$$

*signifikan pada tingkat $\alpha = 1\%$

Sumber : Output Eviews yang diolah kembali, 2012

Nilai koefisien determinasi (R^2) menunjukkan seberapa besar variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen dalam model yang diteliti. Tetapi parameter untuk mengukur suatu model sudah baik atau belum, digunakan *adjusted R²*. Hasil regresi pada tabel 4.10 terlihat bahwa nilai *adjusted R²* sebesar 0,047431. Hal ini membuktikan bahwa tarif pajak efektif sebagai variabel terikat dapat dijelaskan 4,7431% oleh keseluruhan variabel independen pada model pertama.

Nilai Prob (*F-statistic*) menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara serentak terhadap variabel dependen. Pada tabel 4.10 terlihat bahwa nilai Prob (*F-statistic*) sebesar 0,042229. Hal ini menandakan bahwa strategi bisnis perusahaan, ukuran perusahaan, profitabilitas, dan tingkat hutang dapat mempengaruhi tarif pajak efektif secara serentak.

4.3.3.1 Hubungan antara Strategi Bisnis Perusahaan dengan Tingkatan Penghindaran Pajak (*Book ETR*)

Variabel *STRATEGY* mencerminkan strategi bisnis tiap yang digunakan sampel perusahaan. Pada tabel 4.10 variabel memiliki nilai 0,3040 pada kolom *prob/probability*. Nilai tersebut lebih besar dari 0,1 (tingkat signifikansi 10%) sehingga H_0 tidak ditolak. Maka hipotesis yang sudah dibangun yang menyatakan

bahwa strategi bisnis perusahaan tidak berhubungan dengan tingkat penghindaran pajak perusahaan tidak ditolak.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Higgins, Omer, dan Philips (2010) yang menyatakan bahwa ada hubungan antara strategi bisnis perusahaan dengan besarnya tingkat aktivitas penghindaran pajaknya. Higgins, Omer, dan Philips (2010) menyimpulkan bahwa perusahaan yang menggunakan strategi *prospector* lebih cenderung menghindari pajak dibandingkan perusahaan yang mengikuti strategi *defender*.

Dalam tipologi Miles dan Snow (1978) terdapat empat jenis strategi bisnis yaitu *defender*, *analyzer*, *prospector*, dan *reactor*. Tidak adanya hubungan antara strategi bisnis perusahaan (antara *prospector* dan *defender*) dengan tingkat penghindaran pajaknya dimungkinkan karena rata-rata sampel perusahaan menerapkan strategi *reactor*. Secara umum strategi *reactor* berkisar dari upaya *defender* untuk mengembangkan efisiensi yang lebih besar dalam operasi yang ada sampai eksplorasi dari *prospector* tentang perubahan dalam upaya untuk membuka area baru dalam suatu kesempatan. Strategi *reactor* hanya menstabilkan tindakan untuk membentuk pola khusus akibat respon terhadap kondisi lingkungan. Strategi ini mencerminkan “sisa” dari ciri-ciri yang ada pada ketiga strategi yang stabil yaitu *defender*, *prospector*, dan *analyzer*. Perusahaan-perusahaan yang menganut strategi ini tidak mengikuti setiap strategi yang konsisten melainkan hanya menanggapi perubahan lingkungan dan dengan demikian diharapkan untuk berubah seiring waktu. Strategi ini juga tidak layak dalam jangka panjang. Oleh karena strategi perusahaan berubah tiap tahun, maka bisa saja pada tahun ini perusahaan menggunakan strategi *defender*, tahun berikutnya memakai strategi *analyzer*, dan tahun berikutnya lagi menggunakan strategi *prospector*. Jadi rata-rata perusahaan masih belum bisa menetapkan pola strategi bersaing yang konsisten dari tahun ke tahun. Akibat tidak konsistennya penerapan strategi, maka dengan menggunakan strategi apa pun tetap tidak ada hubungannya dengan besaran tingkat penghindaran pajak, karena akan dianggap sama saja pengaruhnya terhadap tingkat aktivitas penghindaran pajaknya.

4.3.4 Variabel Kontrol

4.3.4.1 Ukuran Perusahaan (*SIZE*)

Ukuran perusahaan (*SIZE*) mencerminkan total aset dari perusahaan. Berdasarkan tabel 4.10, *SIZE* tidak berpengaruh karena tidak signifikan probabilitanya yang sudah melewati batas signifikansi pada tingkat $\alpha = 10\%$.

4.3.4.2 Profitabilitas Perusahaan (*ROA*)

ROA mencerminkan profitabilitas perusahaan. Berdasarkan tabel 4.10 *ROA* memiliki koefisien sebesar -0,346436. Tanda negatif mengindikasikan hubungan terbalik antara *ROA* dengan *Book ETR*. Artinya setiap ada kenaikan 1 poin pada ukuran perusahaan, tarif pajak efektif akan turun sebesar 34,6436%. Pada kolom *prob/probability* terlihat nilai *ROA* sebesar 0,0014 dan nilai probabilitanya masih dibawah 0.01 sehingga H_0 ditolak, maka *ROA* berpengaruh signifikan pada tingkat $\alpha = 1\%$. Hal ini menandakan perusahaan yang beroperasi secara efisien akan mendapatkan *tax subsidy* berupa tarif pajak yang lebih rendah (Derashid dan Zhang, 2003).

4.3.4.3 Tingkat Hutang Perusahaan (*LEV*)

LEV yang merupakan representasi dari total hutang jangka panjang perusahaan. Berdasarkan tabel 4.10, *LEV* tidak berpengaruh karena tidak signifikan probabilitanya yang sudah melewati batas signifikansi pada tingkat $\alpha = 10\%$.

4.4 Pengujian Model Kedua

Pengujian model pertama menggunakan pengukuran *Current ETR* sebagai variabel dependen, *STRATEGY* sebagai variabel independen utama, serta tiga variabel kontrol (*SIZE*, *ROA*, dan *LEV*).

4.4.1 Pemilihan Model Estimasi

4.4.1.1 Uji Chow

Tabel 4.11 Tabel Uji Chow (Model 2)

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
<i>Cross-section F</i>	2.410439	(62,59)	0.0004
<i>Cross-section Chi-square</i>	159.030712	62	0.0000

Sumber : Output Eviews yang diolah kembali, 2012

Uji Chow berfungsi untuk menentukan apakah suatu model sebaiknya menggunakan metode *Common-Constant* atau *Fixed Effect*. Pada tabel 4.11 dapat dilihat probabilitas dari *Cross-Section F* kurang dari 5% yaitu 0,0004, sehingga H_0 ditolak atau dengan kata lain model terbaik berdasarkan hasil uji chow tersebut adalah menggunakan *Fixed Effect*.

4.4.1.2 Uji Hausman

Tabel 4.12 Tabel Uji Hausman (Model 2)

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	7.878995	4	0.0961

Sumber : Output Eviews yang diolah kembali, 2012

Uji hausman digunakan untuk memilih model mana yang terbaik antara *Fixed Effect* atau *Random Effect*. Pada tabel 4.12 probabilitasnya sebesar 0,0961, sementara nilai tersebut lebih dari 5% sehingga tidak menolak H_0 . Berarti model yang terbaik yang digunakan dalam pengolahan panel data adalah model *Random Effect*.

Dari hasil uji chow dan uji hausman, model yang terbaik untuk digunakan dalam pengolahan panel data adalah menggunakan *Random Effect*.

4.4.2 Uji Asumsi Klasik

4.4.2.1 Uji Multikolinearitas

Tabel 4.13 Uji Multikolinearitas (Model 2)

	<i>LEV</i>	<i>ROA</i>	<i>SIZE</i>	<i>STRATEGY</i>
<i>LEV</i>	1	0.02773	0.29992	0.088693825
<i>ROA</i>	0.02773	1	0.26793	0.235446202
<i>SIZE</i>	0.29992	0.26793	1	-0.042666192
<i>STRATEGY</i>	0.08869	0.23545	-0.0427	1

Sumber : Output Eviews yang diolah kembali, 2012

Pada Tabel 4.11 dapat dilihat bahwa tidak ada korelasi antar variabel independen yang nilainya melebihi 0,8, maka dapat disimpulkan bahwa model pertama bebas dari masalah multikolinearitas.

4.4.2.2 Uji Heteroskedastisitas

Dalam pengujian model, pengolahan panel data yang terbaik adalah dengan menggunakan *Random Effect*. Untuk *Random Effect* diasumsikan masalah heteroskedastisitas sudah dapat teratasi (Gujarati, 2004).

4.4.2.3 Uji Autokorelasi

Dalam hasil regresi menggunakan *Random Effect*, diperoleh nilai *Durbin-Watson Stat* sebesar 2,086852. nilai tersebut masih berada diantara 1,54 sampai 2,46, sehingga dapat disimpulkan data tidak mengandung autokorelasi.

4.4.3 Analisis Regresi

Hasil dari regresi berfungsi untuk mengetahui pengaruh dari variabel-variabel independen terhadap variabel dependen sehingga dapat diketahui terbukti atau tidaknya hipotesis yang sudah dibangun. Hasil regresi dianalisis berdasarkan nilai *adjusted R²* (koefisien determinasi) dan nilai F-Statistik.

Tabel 4.14 Hasil Regresi – Current ETR

Variable	Expected Sign	Coefficient	Prob.
C		0.31679	0.1162
STRATEGY	+/-	-0.000565	0.8613
SIZE	-	-7.08E-05	0.49605
ROA	-	-0.299638	0.0133**
LEV	-	0.015906	0.4484
R-squared			0.045302
Adjusted R-squared			0.013741
S.E. of regression			0.074978
F-statistic			1.435403
Prob(F-statistic)			0.226392

$$\text{Current ETR} = \alpha + \beta_1 \text{STRATEGY} + \beta_2 \text{SIZE} + \beta_3 \text{ROA} + \beta_4 \text{LEV} + \varepsilon$$

**signifikan pada tingkat $\alpha = 5\%$

Sumber : Output Eviews yang diolah kembali, 2012

Nilai koefisien determinasi (R^2) menunjukkan seberapa besar variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen dalam model yang diteliti. Tetapi parameter untuk mengukur suatu model sudah baik atau belum, digunakan *adjusted R²*. Hasil regresi pada tabel 4.14 terlihat bahwa nilai *adjusted R²* sebesar 0,013741. Hal ini membuktikan bahwa tarif pajak efektif sebagai variabel terikat

dapat dijelaskan 1,3741% oleh keseluruhan variabel independen pada model pertama.

Nilai Prob (*F-statistic*) menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara serentak terhadap variabel dependen. Pada tabel 4.14 terlihat bahwa nilai Prob (*F-statistic*) sebesar 0,226392. Hal ini menandakan bahwa strategi bisnis perusahaan, ukuran perusahaan, profitabilitas, dan tingkat hutang tidak dapat mempengaruhi tarif pajak efektif berdasarkan perhitungan fiskal secara serentak.

4.4.3.1 Hubungan antara Strategi Bisnis Perusahaan dengan Tingkatan Penghindaran Pajak (*Current ETR*)

Variabel *STRATEGY* mencerminkan strategi bisnis tiap yang digunakan sampel perusahaan. Pada tabel 4.14 variabel memiliki nilai 0,8613 pada kolom *prob/probability*. Nilai tersebut lebih besar dari 0,1 (tingkat signifikansi 10%) sehingga H_0 tidak ditolak. Maka hipotesis yang sudah dibangun yang menyatakan bahwa strategi bisnis perusahaan tidak berhubungan dengan tingkat penghindaran pajak perusahaan tidak ditolak.

Sama seperti model pertama, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Higgins, Omer, dan Philips (2010) yang menyatakan bahwa ada hubungan antara strategi bisnis perusahaan dengan besarnya tingkat aktivitas penghindaran pajaknya. Higgins, Omer, dan Philips (2010) menyimpulkan bahwa perusahaan yang menggunakan strategi *prospector* lebih cenderung menghindari pajak dibandingkan perusahaan yang mengikuti strategi *defender*.

Dalam tipologi Miles dan Snow (1978) terdapat empat jenis strategi bisnis yaitu *defender*, *analyzer*, *prospector*, dan *reactor*. Tidak adanya hubungan antara strategi bisnis perusahaan (antara *prospector* dan *defender*) dengan tingkat penghindaran pajaknya dimungkinkan karena rata-rata sampel perusahaan menerapkan strategi *reactor*. Secara umum strategi *reactor* berkisar dari upaya *defender* untuk mengembangkan efisiensi yang lebih besar dalam operasi yang ada sampai eksplorasi dari *prospector* tentang perubahan dalam upaya untuk membuka area baru dalam suatu kesempatan. Strategi *reactor* hanya menstabilkan tindakan untuk membentuk pola khusus akibat respon terhadap kondisi lingkungan. Strategi ini mencerminkan “sisa” dari ciri-ciri yang ada pada ketiga

strategi yang stabil yaitu *defender*, *prospector*, dan *analyzer*. Perusahaan-perusahaan yang menganut strategi ini tidak mengikuti setiap strategi yang konsisten melainkan hanya menanggapi perubahan lingkungan dan dengan demikian diharapkan untuk berubah seiring waktu. Strategi ini juga tidak layak dalam jangka panjang. Oleh karena strategi perusahaan berubah tiap tahun, maka bisa saja pada tahun ini perusahaan menggunakan strategi *defender*, tahun berikutnya memakai strategi *analyzer*, dan tahun berikutnya lagi menggunakan strategi *prospector*. Jadi rata-rata perusahaan masih belum bisa menetapkan pola strategi bersaing yang konsisten dari tahun ke tahun. Akibat tidak konsistennya penerapan strategi, maka dengan menggunakan strategi apa pun tetap tidak ada hubungannya dengan besaran tingkat penghindaran pajak, karena akan dianggap sama saja pengaruhnya terhadap tingkat aktivitas penghindaran pajaknya.

4.4.4 Variabel Kontrol

4.4.4.1 Ukuran Perusahaan (*SIZE*)

Ukuran perusahaan (*SIZE*) mencerminkan total aset dari perusahaan. Berdasarkan tabel 4.14, *SIZE* tidak berpengaruh karena tidak signifikan probabilitanya yang sudah melewati batas signifikansi pada tingkat $\alpha = 10\%$.

4.4.4.2 Profitabilitas Perusahaan (*ROA*)

ROA mencerminkan profitabilitas perusahaan. Berdasarkan tabel 4.14 *ROA* memiliki koefisien sebesar -0,299638. Tanda negatif mengindikasikan hubungan terbalik antara *ROA* dengan *Current ETR*. Artinya setiap ada kenaikan 1 poin pada ukuran perusahaan, tarif pajak efektif akan turun sebesar 29,9638%. Pada kolom *prob/probability* terlihat nilai *ROA* sebesar 0,0133 dan nilai probabilitanya masih dibawah 0,05 sehingga H_0 ditolak, maka *ROA* berpengaruh signifikan pada tingkat $\alpha = 5\%$. Hal ini menandakan perusahaan yang beroperasi secara efisien akan mendapatkan *tax subsidy* berupa tarif pajak yang lebih rendah (Derashid dan Zhang, 2003).

4.4.4.3 Tingkat Hutang Perusahaan (*LEV*)

LEV yang merupakan representasi dari total hutang jangka panjang perusahaan. Berdasarkan tabel 4.14, *LEV* tidak berpengaruh karena tidak

signifikan probabilitanya yang sudah melewati batas signifikansi pada tingkat $\alpha = 10\%$.

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah strategi bisnis yang digunakan perusahaan mempengaruhi tingkat/kadar penghindaran pajaknya. Pengujian dilakukan terhadap perusahaan yang termasuk ke dalam industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode dua tahun (2009 dan 2010).

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa perusahaan yang menggunakan strategi *prospector* lebih cenderung melakukan aktivitas penghindaran pajak yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang menggunakan strategi *defender*. Dapat disimpulkan dalam penelitian ini bahwa tidak ada pengaruh signifikan antara strategi bisnis perusahaan dengan tingkat penghindaran pajaknya. Hal ini disebabkan karena rata-rata perusahaan di Indonesia masih belum bisa menetapkan pola strategi bersaing yang konsisten dari tahun ke tahun. Akibat tidak konsistennya penerapan strategi, maka dengan menggunakan strategi apa pun tetap tidak ada hubungannya dengan besaran tingkat penghindaran pajak, karena akan dianggap sama saja pengaruhnya terhadap tingkat/kadar aktivitas penghindaran pajaknya.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Ada beberapa keterbatasan dalam penelitian ini yaitu :

- a) Periode pengamatan yang relatif sangat pendek, yaitu hanya dua tahun (2009 dan 2010). Hal ini disebabkan oleh banyaknya sampel perusahaan pada tahun 2008 dan tahun-tahun sebelumnya memiliki laba sebelum pajak yang negatif serta data keuangan pada tahun 2011 belum lengkap.
- b) Sampel perusahaan yang diteliti hanya perusahaan yang bergerak dalam industri manufaktur saja.
- c) Tidak adanya rasio *R&D expense* terhadap *Sales* sebagai salah satu komponen dari *STRATEGY* skor. Hal ini disebabkan karena banyak perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tidak memberikan data keuangan terkait *R&D*.

- d) Pengukuran penghindaran pajaknya termasuk yang diukur dalam jangka pendek.

5.3 Saran

Untuk kontribusi yang lebih baik kedepannya, khususnya dalam bidang ilmu perpajakan di Indonesia, penelitian selanjutnya dapat memperhatikan beberapa saran dari penulis, yaitu :

- a) Penelitian selanjutnya sebaiknya melakukan pengamatan dengan jangka waktu yang lebih panjang untuk melihat dampak yang lebih panjang serta bisa melihat tren dari pengukuran strategi secara komprehensif.
- b) Penelitian selanjutnya mungkin bisa diteliti menambahkan sampel dari perusahaan yang bergerak dalam industri non keuangan selain industri manufaktur, atau bisa juga dengan meneliti hanya dari perusahaan yang bergerak dalam industri keuangan saja.
- c) Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan rasio *R&D* terhadap *Sales* mengikuti untuk dimasukkan ke dalam komponen penghitungan *STRATEGY* skor seperti pada penelitian sebelumnya.
- d) Penelitian selanjutnya sebaiknya menggunakan pengukuran penghindaran pajak dalam jangka panjang untuk melihat pengaruh strategi bisnis terhadap tingkat penghindaran pajak dalam jangka panjang dengan mengikuti pengukuran penghindaran pajak lima tahun seperti yang dilakukan Dyreng *et al.* (2007).

DAFTAR REFERENSI

- Abell, D.F. 1980. *Defining the business: The starting point of strategic planning*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Amin, A. Syaiful. (2010). *Pengaruh Ketidakpastian Lingkungan, Kapabilitas Inovasi dan Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada Industri Jasa Kepelabuhanan)*. Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Depok.
- Bernad, H. (2011). *Pengaruh Corporate Governance Terhadap Manajemen Pajak*. Departemen Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Depok.
- Brian J. Arnold dan Michael J. McIntyre, *International Tax Primer*(2nd ed) (2002) at 81
- Byrnes, N. dan Lavelle, L. (2003). *The corporate tax game*. *Business Week Online*, March 31.
- Chandler, A. (1962), *Strategy and Structure*, MIT Press, Cambridge.
- Chrisman, J.J., C.W. Hofer, dan W.R. Boulton. 1988. *Towards a system for classifying business strategy*. *Academy of Management Review* 13(3): 413-428.
- Derashid, Chek, dan Hao Zhang. (2003). *Effective tax rates and the “industrial” policy hypothesis: evidence from Malaysia*. *Journal of International Accounting & Taxation*, 12. 45-62.
- Dunbar, A. E. dan J. D. Phillips, 2001. *The outsourcing of corporate tax function activities*. *Journal of the American Taxation Association*, 23(2): 35-49.
- Dyreng, S., M. Hanlon, dan E. Maydew. 2007. *Long-run corporate tax avoidance*. *The Accounting Review* 83: 61-82.
- Dyreng, S., M. Hanlon, dan E. Maydew. 2008. *Long-run corporate tax avoidance*. *The Accounting Review* 83: 61-82.
- Dyreng, S., M. Hanlon, dan E. Maydew. 2009. *The effects of executives on corporate tax avoidance*. Working paper, Duke University.
- Frank, M., Lynch, L., dan Rego, S. 2009. *Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting*. *The Accounting Review*, 84, 467-496.

- Gillman, M. Harris M.N, dan Fenney, S. (2002). Corporate and Statutory Tax Rates. CEU department of economics working paper No. 4.
- Graham, John R., 1996. Debt and the Marginal Tax Rate, *Journal of Financial Economics* 41, 41-73.
- Gujarati, Damodar. (2004). Basic Econometric (2nd Ed). McGraw-Hill Book Company, New York.
- Hambrick, D.C. 1983. Some tests of the effectiveness and functional attributes of Miles and Snow's strategic types. *The Academy of Management Journal* 26(1): 5-26.
- Hamel, G dan Prahalad, C.K. 1995. *Kompetisi Masa Depan*. Jakarta : Bina Rupa Aksara.
- Hanlon, M. dan S. Heitzman. 2009. A review of tax research. Working paper, Massachusetts Institute of Technology.
- Hanlon, M., dan Slemrod, J. (2010). What Does Tax aggressiveness Signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. *Journal of Public Economics*, 93, 126-141
- Higgins, D. M., T.C. Omer, dan J.D. Philips. 2010. Does a Firm's Business Strategy Influence its Level of Tax Avoidance? University of Connecticut School of Business, University of Connecticut. Mays School of Business, A&M University.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2007). *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta:Salemba Empat.
- Ittner, C.D. dan D.F. Larker. 1997. The choice of performance measures in annual bonus contracts. *The Accounting Review* 72(2): 231-255
- Jauch, Lawrence R. dan William E. Glueck. 1994. *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*. Terj. Murad dan AR. Henry Sitanggung. (Jakarta:Erlangga)
- Kenneth R Andrews, *The Concept of Corporate Strategy* (Homewood, Ill., 1971), 23.
- Lestari, Indah. (2010). Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Kepemilikan Manajerial, dan Reformasi Perpajakan Terhadap Tarif Pajak Efektif. Departemen Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

- Lina, Ambrosio M., Some Aspects of income tax avoidance or evasion, dalam final report of proceeding of the study group on asian tax administrasi and research 2th meeting , Jakarta, 1972.
- Lumbantoruan , Sophar. (1996). Akuntansi Pajak. Edisi Revisi. Jakarta: Grasindo.
- Michael Wenzel (2002). The Impact of Outcome Orientation and Justice Concerns on Tax Compliance. *Journal of Applied Psychology*. pp.
- Miles, R. E., dan Snow, C. C. *Organizational strategy, structure and process*. New York: McGraw-Hill, 1978.
- Mills, L., M. Erickson, E. Maydew. 1998. Investments in tax planning. *The Journal of the American Taxation Association* 20 (1): 1-20.
- Mintzberg, H. (1979). Pattern in strategy formation, *Internal Studies of Management and Organization*, 9(3): 67-86.
- Nachrowi dan Usman Harius. (2007). Pendekatan populer dan praktis ekonometrika untuk analisis ekonomi dan keuangan : dilengkapi teknik analisis dan pengolahan data dengan SPSS dan Eviews. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Nurmantu, Safri, (2005). Pengantar Perpajakan, Edisi 3. Jakarta: Granit.
- Pocarno, T.M. (1986). Corporate tax rates : Progressive, proportional, or regressive. *Journal of the American Taxation Association*, 7, 17-31.
- Porter, M. (1985), *Competitive Advantage : Creating and Sustaining Superior Performance*, Free Press, New York.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy*. New York: Free Press.
- Porter, M. E. 1996. What is strategy? *Harvard Business Review* 74(6): 61-78.
- Porter, M.E. (1987) "From Competitive Advantage to Corporate Strategy", *Harvard Business Review*, May/June 1987, pp 43-59.
- Richardson, G., dan Lanis, R. 2007. Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: Evidence from Australia. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26 (2007), 689-704.
- Robert M. Grant, Blackwell (1995), *Contemporary strategy analysis: Concepts, techniques, applications*: 452 pp
- Salusu, J. 2000, *Pengambilan Keputusan Stratejik : untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, Jakarta : PT. Grasindo.

- Siegfried, J. 1972. The relationships between economic structure and the effect of political influence: empirical evidence from the federal corporation income tax program. Ph.D. dissertation. University of Wisconsin, dalam Richardson, G., & Lanis, R. (2007).
- Sari, Dewi Kartika, dan Dwi Martani. (2010). *Karakteristik Kepemilikan Perusahaan, Corporate Governance dan Tindakan Pajak Agresif*. Simposium Nasional Akuntansi Purwokerto
- Smith, K., J. Guthrie, and M.J. Chen. (1989). Strategy, Size and Performance. *Organizational Studies*, 10:63-81.
- Snow, C. C. dan Hrebiniak, D. C. 1980. Measuring organizational strategies. *Academy of Management Review* 5, 317-336.
- Suandy, Erly. (2008). *Perencanaan Pajak*. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Thomas, A., R. Litschert, dan K. Ramaswamy. 1991. The performance impact of strategy-manager coalignment: An empirical examination. *Strategic Management Journal* 12: 509-522.
- Undang-Undang No. 28 Tahun 2007. *Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan*.
- Undang-Undang No. 36 Tahun 2008. *Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan*. Perubahan Keempat atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan.
- Walby, Karen. (2010). What is the difference between tax rates?. *American for taxation*
- Wallschutzky, Ian, "Minimizing Evasion and Avoidance" dalam: Sandford. Cedric (ed), *Key Issues in Tax Reform*, Bath, England, Fiscal Publication, 1993.
- Waluyo. (2011). *Perpajakan Indonesia*. Buku 1, Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.
- Wheelen, Thomas L. and Hunger, J. David (2004). *Strategic Management and Business Policy*. (9th ed.). Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, NJ.
- Woodward, Joan: *Industrial Organization : Behaviour and Control*, Oxford University Press, London, 1970.

Woodward, Joan: Industrial Organization : Theory and Practice, Oxford University Press, London, England, 1965.

www.fiskal.depkeu.go.id/webbkf/apbn/default.asp?x=home&y=

Zimmerman, J. 1983. Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics* 5: 119-149.

Lampiran 1. Sampel Perusahaan dan Tipe Strateginya

KODE	THN	BOOK ETR	CURRENT ETR	SKOR STRATEGY	TIPE STRATEGI
_SMCB	2009	0.2966	0.2285	8	<i>defender</i>
_SMCB	2010	0.2766	0.2641	10	<i>analyzer</i>
_INTP	2009	0.2768	0.2713	12	<i>analyzer</i>
_INTP	2010	0.2414	0.2428	18	<i>prospector</i>
_SMGR	2009	0.2798	0.2900	16	<i>prospector</i>
_SMGR	2010	0.2252	0.2218	8	<i>defender</i>
_ARNA	2009	0.2845	0.2987	8	<i>defender</i>
_ARNA	2010	0.2564	0.2810	9	<i>analyzer</i>
_AMFG	2009	0.2639	0.4461	8	<i>defender</i>
_AMFG	2010	0.2461	0.2608	11	<i>analyzer</i>
_TOTO	2009	0.2826	0.2970	14	<i>prospector</i>
_TOTO	2010	0.2547	0.2725	15	<i>prospector</i>
_ALKA	2009	0.2975	0.1822	13	<i>prospector</i>
_ALKA	2010	0.2318	0.2245	12	<i>analyzer</i>
_BTON	2009	0.2718	0.2800	10	<i>analyzer</i>
_BTON	2010	0.2609	0.2500	9	<i>analyzer</i>
_CTBN	2009	0.3004	0.3191	11	<i>analyzer</i>
_CTBN	2010	0.2916	0.3475	12	<i>analyzer</i>
_LION	2009	0.2528	0.2552	16	<i>prospector</i>
_LION	2010	0.2315	0.2460	13	<i>prospector</i>
_LMSH	2009	0.3829	0.4682	12	<i>analyzer</i>
_LMSH	2010	0.2875	0.2955	10	<i>analyzer</i>
_PICO	2009	0.3143	0.3957	12	<i>analyzer</i>
_PICO	2010	0.2786	0.0886	13	<i>prospector</i>
_NIKL	2009	0.2638	0.1264	16	<i>prospector</i>
_NIKL	2010	0.2037	0.2396	14	<i>prospector</i>
_TBMS	2009	0.2481	0.1054	11	<i>analyzer</i>
_TBMS	2010	0.2021	0.0938	11	<i>analyzer</i>
_BUDI	2009	0.1270	0.0564	11	<i>analyzer</i>
_BUDI	2010	0.3483	0.0650	12	<i>analyzer</i>
_DPNS	2009	0.3813	0.3311	15	<i>prospector</i>
_DPNS	2010	0.1971	0.2320	15	<i>prospector</i>
_EKAD	2009	0.3024	0.3118	16	<i>prospector</i>
_EKAD	2010	0.2215	0.2178	14	<i>prospector</i>
_ETWA	2009	0.2025	0.3091	9	<i>analyzer</i>
_ETWA	2010	0.1926	0.0803	9	<i>analyzer</i>
_SRSN	2009	0.3048	0.3327	18	<i>prospector</i>

KODE	THN	BOOK ETR	CURRENT ETR	SKOR STRATEGY	TIPE STRATEGI
_SRSN	2010	0.3068	0.2946	18	<i>prospector</i>
_SOBI	2009	0.2572	0.2860	14	<i>prospector</i>
_SOBI	2010	0.2615	0.2102	15	<i>prospector</i>
_TPIA	2009	0.2390	0.2791	10	<i>analyzer</i>
_TPIA	2010	0.2328	0.2437	8	<i>defender</i>
_UNIC	2009	0.5564	0.5191	8	<i>defender</i>
_UNIC	2010	0.2630	0.3659	7	<i>defender</i>
_AKPI	2009	0.2937	0.2697	12	<i>analyzer</i>
_AKPI	2010	0.3369	0.3680	10	<i>analyzer</i>
_BRNA	2009	0.0485	0.3096	10	<i>analyzer</i>
_BRNA	2010	0.1974	0.2369	10	<i>analyzer</i>
_IGAR	2009	0.2642	0.2544	15	<i>prospector</i>
_IGAR	2010	0.2268	0.2658	14	<i>prospector</i>
_SIAP	2009	0.3393	0.2777	19	<i>prospector</i>
_SIAP	2010	0.2555	0.2635	16	<i>prospector</i>
_TRST	2009	0.1825	0.2228	10	<i>analyzer</i>
_TRST	2010	0.2200	0.2378	7	<i>defender</i>
_YPAS	2009	0.2876	0.2753	14	<i>prospector</i>
_YPAS	2010	0.2615	0.2598	12	<i>analyzer</i>
_JPFA	2009	0.2809	0.2659	14	<i>prospector</i>
_JPFA	2010	0.2405	0.2371	14	<i>prospector</i>
_SIPD	2009	0.3921	0.0982	12	<i>analyzer</i>
_SIPD	2010	0.3432	0.1930	13	<i>prospector</i>
_FASW	2009	0.2860	0.2948	14	<i>prospector</i>
_FASW	2010	0.2572	0.2627	14	<i>prospector</i>
_ASII	2009	0.2413	0.2295	14	<i>prospector</i>
_ASII	2010	0.1915	0.1962	15	<i>prospector</i>
_AUTO	2009	0.1447	0.1575	13	<i>prospector</i>
_AUTO	2010	0.1212	0.1377	15	<i>prospector</i>
_GDYR	2009	0.2849	0.2607	8	<i>defender</i>
_GDYR	2010	0.1397	0.2495	8	<i>defender</i>
_BRAM	2009	0.4347	0.4550	8	<i>defender</i>
_BRAM	2010	0.3232	0.3431	9	<i>analyzer</i>
_IMAS	2009	0.5011	0.5227	13	<i>prospector</i>
_IMAS	2010	0.2646	0.3353	12	<i>analyzer</i>
_INDS	2009	0.2646	0.2235	14	<i>prospector</i>
_INDS	2010	0.3228	0.1900	13	<i>prospector</i>
_LPIN	2009	0.2465	0.2642	14	<i>prospector</i>

KODE	THN	BOOK ETR	CURRENT ETR	SKOR STRATEGY	TIPE STRATEGI
_LPIN	2010	0.2836	0.2876	16	<i>prospector</i>
_MASA	2009	0.2404	0.2285	8	<i>defender</i>
_MASA	2010	0.2249	0.2181	11	<i>analyzer</i>
_NIPS	2009	0.4791	0.3604	13	<i>prospector</i>
_NIPS	2010	0.2815	0.2600	9	<i>analyzer</i>
_SMSM	2009	0.2309	0.2602	16	<i>prospector</i>
_SMSM	2010	0.1949	0.2207	16	<i>prospector</i>
_UNIT	2009	0.1164	0.1529	9	<i>analyzer</i>
_UNIT	2010	0.3175	0.3595	6	<i>defender</i>
_ADMG	2009	0.2816	0.1555	8	<i>defender</i>
_ADMG	2010	0.4217	0.6294	9	<i>analyzer</i>
_RICY	2009	0.2376	0.2166	15	<i>prospector</i>
_RICY	2010	0.2359	0.3151	14	<i>prospector</i>
_BATA	2009	0.2609	0.2480	12	<i>analyzer</i>
_BATA	2010	0.2790	0.2453	14	<i>prospector</i>
_KBLI	2009	0.3656	0.4286	17	<i>prospector</i>
_KBLI	2010	0.2758	0.2962	17	<i>prospector</i>
_IKBI	2009	0.2945	0.3228	6	<i>defender</i>
_IKBI	2010	0.3986	0.4903	7	<i>defender</i>
_VOKS	2009	0.2909	0.1910	11	<i>analyzer</i>
_VOKS	2010	0.3980	0.2011	10	<i>analyzer</i>
_CEKA	2009	0.2768	0.2159	10	<i>analyzer</i>
_CEKA	2010	0.2674	0.2336	10	<i>analyzer</i>
_DLTA	2009	0.2598	0.2704	12	<i>analyzer</i>
_DLTA	2010	0.2431	0.2575	15	<i>prospector</i>
_INDF	2009	0.2970	0.3646	14	<i>prospector</i>
_INDF	2010	0.2757	0.3261	14	<i>prospector</i>
_MYOR	2009	0.2410	0.2567	13	<i>prospector</i>
_MYOR	2010	0.2411	0.2393	13	<i>prospector</i>
_PSDN	2009	0.2327	0.2630	11	<i>analyzer</i>
_PSDN	2010	0.3455	0.4208	9	<i>analyzer</i>
_GGRM	2009	0.2780	0.2944	11	<i>analyzer</i>
_GGRM	2010	0.2515	0.2566	12	<i>analyzer</i>
_DVLA	2009	0.3665	0.3776	17	<i>prospector</i>
_DVLA	2010	0.2794	0.2928	16	<i>prospector</i>
_INAF	2009	0.8322	0.5896	14	<i>prospector</i>
_INAF	2010	0.3852	0.5575	15	<i>prospector</i>
_KLBF	2009	0.2865	0.2833	9	<i>analyzer</i>

KODE	THN	BOOK ETR	CURRENT ETR	SKOR <i>STRATEGY</i>	TIPE STRATEGI
_KLBF	2010	0.2410	0.2423	10	<i>analyzer</i>
_KAEF	2009	0.3732	0.3913	8	<i>defender</i>
_KAEF	2010	0.2234	0.2448	8	<i>defender</i>
_PYFA	2009	0.3052	0.2534	8	<i>defender</i>
_PYFA	2010	0.2552	0.3067	10	<i>analyzer</i>
_TSPC	2009	0.2516	0.2536	11	<i>analyzer</i>
_TSPC	2010	0.2164	0.2150	12	<i>analyzer</i>
_TCID	2009	0.2926	0.2951	7	<i>defender</i>
_TCID	2010	0.2425	0.2638	11	<i>analyzer</i>
_MRAT	2009	0.2720	0.2801	14	<i>prospector</i>
_MRAT	2010	0.2592	0.2180	14	<i>prospector</i>
_KDSI	2009	0.3642	0.2802	6	<i>defender</i>
_KDSI	2010	0.1301	0.3168	6	<i>defender</i>

Lampiran 2. Uji Regresi – *Book ETR*

Dependent Variable: BOOK_ETR?

Method: Pooled EGLS (Cross-section random effects)

Date: 06/14/12 Time: 14:31

Sample: 2009 2010

Included observations: 2

Cross-sections included: 63

Total pool (balanced) observations: 126

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.285117	0.165346	1.724365	0.0872
STRATEGY?	0.002851	0.002762	1.032220	0.3040
SIZE?	-2.23E-05	0.005853	-0.003810	0.9970
ROA?	-0.346436	0.113434	-3.054062	0.0028
LEV?	-0.036316	0.104785	-0.346574	0.7295

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section random		0.039153	0.2113
Idiosyncratic random		0.075654	0.7887

Weighted Statistics			
R-squared	0.077914	Mean dependent var	0.224076
Adjusted R-squared	0.047431	S.D. dependent var	0.078260
S.E. of regression	0.076381	Sum squared resid	0.705923
F-statistic	2.556033	Durbin-Watson stat	2.083422
Prob(F-statistic)	0.042229		

Unweighted Statistics			
R-squared	0.085964	Mean dependent var	0.277679
Sum squared resid	0.883978	Durbin-Watson stat	1.663768

Lampiran 3. Uji Regresi – *Current ETR*

Dependent Variable: CURRENT_ETR?
 Method: Pooled EGLS (Cross-section random effects)
 Date: 06/14/12 Time: 14:35
 Sample: 2009 2010
 Included observations: 2
 Cross-sections included: 63
 Total pool (balanced) observations: 126
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.316790	0.200236	1.582078	0.1162
STRATEGY?	-0.000565	0.003225	-0.175138	0.8613
SIZE?	-7.08E-05	0.007097	-0.009981	0.9921
ROA?	-0.299638	0.133526	-2.244040	0.0266
LEV?	0.015906	0.122348	0.130005	0.8968

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section random		0.062466	0.4174
Idiosyncratic random		0.073804	0.5826

Weighted Statistics			
R-squared	0.045302	Mean dependent var	0.176742
Adjusted R-squared	0.013741	S.D. dependent var	0.075498
S.E. of regression	0.074978	Sum squared resid	0.680219
F-statistic	1.435403	Durbin-Watson stat	2.086852
Prob(F-statistic)	0.226392		

Unweighted Statistics			
R-squared	0.037840	Mean dependent var	0.275666
Sum squared resid	1.138260	Durbin-Watson stat	1.247092