

BAB II

KAJIAN TEORI, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Teori Keagenan

Jensen dan Meckling (1976) dalam Yuniasih *et al* (2012) mengemukakan teori keagenan yang menjelaskan hubungan antara manajemen perusahaan (agen) dan pemegang saham (prinsipal). Dalam hubungan keagenan (*agency relationship*) terdapat suatu kontrak satu orang atau lebih (prinsipal) yang memerintahkan orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama prinsipal dan memberi wewenang kepada agen untuk membuat keputusan yang terbaik bagi prinsipal. Pihak prinsipal juga dapat membatasi divergensi kepentingannya dengan memberikan tingkat insentif yang layak kepada agen dan bersedia mengeluarkan biaya pengawasan (*monitoring cost*) untuk mencegah *hazard* dari agen. Namun, sebaliknya teori keagenan juga dapat mengimplikasikan adanya asimetri informasi. Konflik antar kelompok atau *agency conflict* merupakan konflik yang timbul antara pemilik, dan manajer perusahaan dimana ada kecenderungan manajer lebih mementingkan tujuan individu daripada tujuan perusahaan.

Masalah keagenan muncul dikarenakan tindakan oportunistik yang dilakukan manajer selaku *agent* yaitu tindakan manajemen untuk mensejahterakan kepentingan sendiri yang berlawanan dengan kepentingan pemegang saham (*principal*). Masalah keagenan muncul dikarenakan tindakan oportunistik yang

dilakukan manajer selaku *agent* yaitu tindakan manajemen untuk mensejahterakan kepentingan sendiri yang berlawanan dengan kepentingan pemegang saham (*principal*). Terdapat dua kepentingan yang berbeda di dalam perusahaan antara agen dan prinsipal, dimana kedua pihak berusaha untuk mencapai atau mempertahankan tingkat kemakmuran sesuai yang masing-masing mereka kehendaki (Herman, 2013).

Beberapa faktor yang menyebabkan munculnya masalah keagenan (Colgan, 2001), yaitu:

1) *Moral Hazard*

Hal ini umumnya terjadi pada perusahaan besar (kompleksitas yang tinggi), dimana seorang manajer melakukan kegiatan yang tidak seluruhnya diketahui oleh pemegang saham maupun pemberi pinjaman. Manajer dapat melakukan tindakan di luar pengetahuan pemegang saham yang melanggar kontrak dan sebenarnya secara etika atau norma mungkin tidak layak dilakukan.

2) Penahanan Laba (*Earnings Retention*)

Masalah ini berkisar pada kecenderungan untuk melakukan investasi yang berlebihan oleh pihak manajemen (agen) melalui peningkatan dan pertumbuhan dengan tujuan untuk memperbesar kekuasaan, *prestise*, atau penghargaan bagi dirinya, namun dapat menghancurkan kesejahteraan pemegang saham.

3) Horison Waktu

Konflik ini muncul sebagai akibat dari kondisi arus kas, dengan mana prinsipal lebih menekankan pada arus kas untuk masa depan yang kondisinya belum pasti, sedangkan manajemen cenderung menekankan kepada hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan mereka.

4) Penghindaran Risiko Manajerial

Masalah ini muncul ketika ada batasan diversifikasi portofolio yang berhubungan dengan pendapatan manajerial atas kinerja yang dicapainya, sehingga manajer akan berusaha meminimalkan risiko saham perusahaan dari keputusan investasi yang meningkatkan risikonya. Misalnya manajemen lebih senang dengan pendanaan ekuitas dan berusaha menghindari peminjaman utang, karena mengalami kebangkrutan atau kegagalan.

2.1.2 *Tunneling Incentive*

2.1.2.1 *Pengertian Tunneling Incentive*

Tunneling merupakan istilah awal yang digunakan untuk menggambarkan kondisi pengambilan aset suatu pemegang saham non-pengendali di Republik Ceko melalui pengalihan aset dan keuntungan demi kepentingan pemegang saham pengendali (Guing dan Farahmita, 2011).

Tunneling merupakan perilaku manajemen atau pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan profit perusahaan untuk kepentingan mereka sendiri, namun biaya dibebankan kepada pemegang saham minoritas (Zhang, 2004 dalam Mutamimah, 2009).

Tunneling merupakan pemindahan harta perusahaan dari anak usaha pada satu negara ke anak usaha atau induk usaha di negara lainnya, atau dari perusahaan ke pemegang saham pengendali untuk tujuan memperkaya pemegang saham pengendali (Anthony *et al*, 2010 dalam Kurniawan *et al* 2018).

Tunneling is defined as the transfer of assets and profits out of forms for the benefit of their controlling shareholders (Johnson, 2000 dalam Hartati *et al*, 2015).

Tunneling incentive adalah suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, tetapi pemegang biaya dibebankan pada pemegang saham minoritas (Hartati *et al*, 2014).

Berdasarkan pengertian diatas penulis menyimpulkan *tunneling incentive* merupakan perilaku pemegang saham mayoritas atau pemegang saham pengendali yang memindahkan atau mentransfer aset dan laba perusahaan dengan tujuan untuk memperkaya diri sendiri (pemegang saham mayoritas/ pemegang saham pengendali), dengan biaya yang dibebankan kepada pemegang saham minoritas atau pemegang saham non pengendali.

Pemegang saham mayoritas adalah *majority stockholders* yaitu pemegang saham yang mempunyai kepentingan untuk melakukan pengawasan suatu perusahaan; persentase kepemilikan lebih dan 50% saham perlu untuk tujuan ini, tetapi dalam perusahaan yang telah masuk bursa saham (*go public*), suara terbanyak dapat diperoleh dengan menggabungkan pemegang saham minoritas sehingga mencapai lebih dari 50% (<http://www.mediabpr.com>). Sedangkan pemegang saham minoritas adalah pihak-pihak yang memiliki saham dalam suatu perusahaan dalam jumlah yang terbatas atau sedikit. Pada umumnya pemegang saham minoritas tidak memiliki kedudukan dalam perusahaan baik sebagai direksi maupun komisaris. Meski demikian pemegang saham tetaplah bagian dari perusahaan yang juga memiliki hak-hak atas perusahaan, oleh karena itu pemegang saham minoritas perlu untuk mengetahui kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan maupun mengenai kondisi perusahaan yang sebenarnya, akan tetapi pada kenyatannya yang terjadi perusahaan seringkali memandang sebelah mata akan keberadaan pemegang saham minoritas dan melanggar hak-hak pemegang saham minoritas sehingga kepentingan dari pemegang saham minoritas tidak terlindungi (Manalu, 2006).

Salah satu bentuk *tunneling* adalah peran pemegang saham pengendali dalam memindahkan sumber daya perusahaan melalui transaksi hubungan istimewa. Pemegang saham pengendali melakukan kegiatan tunneling bertujuan untuk mengalihkan asetnya sementara ke anggota atau anak perusahaan dengan *transfer pricing* agar dapat menekan beban-beban yang nantinya dapat mengurangi laba perusahaan (Viviany, 2018). *Tunneling* dapat berupa transfer ke perusahaan induk yang dilakukan melalui transaksi atau pembagian dividen. Transaksi pihak

terkait lebih umum digunakan untuk tujuan tersebut dari pada pembayaran dividen karena perusahaan yang terdaftar di bursa harus mendistribusikan dividen kepada perusahaan induk dan pemegang saham minoritas lainnya. Pemegang saham minoritas perusahaan yang terdaftar sering dirugikan ketika harga transfer menguntungkan perusahaan induk atau pemegang saham pengendali (Lo *et al*, 2010 dalam Yuniasih *et al*,2012).

Mutamimah (2008) menyatakan bahwa struktur kepemilikan mencerminkan jenis konflik keagenan yang terjadi. Ada 2 macam struktur kepemilikan, yaitu struktur kepemilikan tersebar dan struktur kepemilikan terkonsentrasi.

Liu dan Lu (2007) dalam Yuniasih *et al*. (2012) menyatakan bahwa di negara-negara berkembang seperti Indonesia dan negara Asia lainnya, struktur kepemilikan terkonsentrasi yang secara umum didominasi oleh keluarga pendiri, serta lemahnya perlindungan terhadap pemegang saham minoritas menimbulkan konflik keagenan antara mayoritas dengan pemegang saham minoritas.

Mispiyanti (2015) menyatakan bahwa struktur kepemilikan terkonsentrasi ini menimbulkan potensi bagi pemegang saham pengendali untuk terlibat lebih jauh dalam pengelolaan perusahaan. Hal ini didukung oleh Shieifer dan Vishny (1997), Zhuang *et al.*, (2000), serta Wiwattanakantang (2001) dalam Mispiyanti (2015) menyatakan bahwa pemegang saham mayoritas dapat melakukan monitoring dan kontrol terhadap manajemen perusahaan, sehingga berpengaruh positif pada kinerja perusahaan. Yuniasih (2012) menyatakan bahwa munculnya masalah keagenan

antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas ini disebabkan oleh beberapa hal berikut. *Pertama*, pemegang saham mayoritas terlibat dalam manajemen sebagai direksi atau komisaris yang kemungkinan besar melakukan ekspropriasi terhadap pemegang saham minoritas (Mitton, 2002). *Kedua*, hak suara dimiliki pemegang saham mayoritas melebihi hak atas alirannya, karena adanya kepemilikan saham dalam bentuk bersilang, piramida, dan berkelas (Claesens *et al*, 2000). Bentuk kepemilikan seperti ini akan mendorong pemegang saham mayoritas untuk mengutamakan kepentingan mereka sendiri yang sangat berbeda dengan kepentingan investor dan *stakeholder* lain. *Ketiga*, pemegang saham mayoritas mempunyai kekuatan untuk mempengaruhi manajemen dalam membuat keputusan-keputusan yang hanya memaksimalkan kepentingannya dan merugikan kepentingan pemegang saham minoritas. *Keempat*, lemahnya perlindungan untuk melakukan *tunneling* yang merugikan pemegang saham minoritas (Claesens *et al*, 2000).

2.1.2.2 Pengukuran *Tunneling Incentive*

Tunneling incentive diproksikan dengan persentase kepemilikan saham 20% atau lebih yang dimiliki oleh pemegang saham yang berada di negara lain yang tarif pajaknya lebih rendah dari Indonesia. Hal ini sesuai dengan PSAK Nomor 15 yang menyatakan tentang pengaruh signifikan yang dimiliki oleh pemegang saham dengan persentase 20% atau lebih. Kriteria struktur kepemilikan terkonsentrasi didasarkan pada UU Pasar Modal No. IX.H.1, yang menjelaskan pemegang saham

pengendali adalah pihak yang memiliki saham atau efek yang bersifat ekuitas sebesar 20% atau lebih (Mutamimah, 2008).

Kepemilikan saham asing adalah jumlah saham yang dimiliki oleh pihak asing (luar negeri) baik oleh individu maupun lembaga terhadap saham perusahaan di Indonesia. Selama ini kepemilikan asing merupakan pihak yang dianggap *concern* terhadap pengungkapan tanggung jawab sosial perusahaan.

Mutamimah (2008) menyatakan bahwa struktur kepemilikan mencerminkan jenis konflik keagenan yang terjadi. Ada 2 macam struktur kepemilikan, yaitu struktur kepemilikan tersebar dan struktur kepemilikan terkonsentrasi. Liu dan Lu (2007) dalam Yuniasih *et al.* (2012) menyatakan bahwa di negara-negara berkembang seperti Indonesia dan negara Asia lainnya, struktur kepemilikan terkonsentrasi yang secara umum didominasi oleh keluarga pendiri, serta lemahnya perlindungan terhadap pemegang saham minoritas menimbulkan konflik keagenan antara mayoritas dengan pemegang saham minoritas.

Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 455/KMK.01/1997 tentang Pembelian Saham Oleh Pemodal Asing melalui Pasar Modal yang mencabut pembatasan terhadap kepemilikan asing, dimana sebelumnya terdapat pembatasan sebesar 49%. Pencabutan pembatasan ini tentunya memberikan kesempatan yang lebih besar bagi investor asing untuk menanamkan modalnya pada perusahaan-perusahaan di Indonesia melalui pembelian saham di Bursa Efek Indonesia. Menurut Chandra (2010) dominasi kepemilikan saham oleh investor asing membuat kinerja pasar modal bisa sangat fluktuatif karena ada

potensi penarikan dana setiap saat sehingga saat itulah peran investor lokal diperlukan.

2.1.3 *Transfer Pricing*

2.1.3.1 *Pengertian Transfer Pricing*

Menurut Setiawan (2014) *transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan.

Menurut Yuniasih *et al* (2012) *transfer pricing* adalah harga yang terkandung pada setiap produk atau jasa dari satu divisi yang ditransfer ke divisi yang lain.

Menurut Mangoting (2000) *transfer pricing* didefinisikan sebagai suatu harga jual khusus yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*).

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* merupakan suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer berupa barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan baik dari satu divisi ke divisi lain ataupun dari perusahaan satu ke perusahaan lainnya yang memiliki hubungan istimewa.

Menurut Setiawan (2014) terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing*, yaitu *intra-company* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar divisi dalam satu perusahaan.

Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan negara yang berbeda (*internasional transfer pricing*).

2.1.3.2 Tujuan *Transfer Pricing*

Tujuan penetapan harga transfer adalah untuk mentransmisikan data keuangan diantara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain. Selain tujuan tersebut, *transfer pricing* terkadang digunakan untuk mengevaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjual dan divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang serasi dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan. *A transfer pricing system should satisfy three objectives: accurate performance evaluation, goal congruence, and preservation of divisional autonomy.* Sedangkan dalam lingkup perusahaan multinasional, *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan pajak dan bea yang mereka keluarkan diseluruh dunia (Mangoting, 2000).

Menurut Mangoting (2000) ada dua tujuan *transfer pricing* yang ingin dicapai oleh perusahaan multinasional, yaitu:

1. *Performance Evaluation*

Salah satu alat yang dipakai oleh banyak perusahaan dalam menilai kinerjanya adalah menghitung berapa tingkat ROI-nya atau *Return On Investment*. Terkadang tingkat ROI untuk satu divisi dengan divisi lainnya

dalam satu perusahaan yang sama berbeda satu dengan yang lain. Misalnya divisi penjual menginginkan harga transfer yang lebih tinggi yang akan meningkatkan *income*, yang secara otomatis akan meningkatkan ROI-nya, di sisi lain, divisi pembeli menuntut harga transfer yang rendah yang nantinya akan berakibat pada peningkatan *income*, yang berarti juga meningkatkan ROI. Hal ini yang membuat harga transfer berada di posisi yang terjepit. Oleh karena itu induk perusahaan sangat berperan dalam penentuan harga transfer;

2. *Optimal Determination of Taxes*

Tarif pajak antar satu negara dengan negara yang lain berbeda. Perbedaan ini disebabkan oleh lingkungan ekonomi, sosial, politik dan budaya yang berlaku dalam negara tersebut. Apabila di sebuah negara mengalami tingkat investasi rendah, maka tarif pajak berlaku di negara tersebut juga rendah. Tetapi jika sebuah negara mengalami tingkat investasi yang tinggi, yang dibuktikan dengan tingkat pertumbuhan badan usaha yang semakin meningkat. Dasar inilah tarif pajak yang ditetapkan di negara yang bersangkutan tinggi.

2.1.3.3 **Metode *Transfer Pricing***

Mangoting (2000) menyatakan bahwa terdapat beberapa metode *transfer pricing* yang sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan konglomerasi dan divisionalisasi/departementasi, yaitu:

1. Harga Transfer atas Dasar Biaya (*Cost Based-Transfer Pricing*)

Perusahaan yang menggunakan metode transfer atas dasar biaya menetapkan harga transfer atas biaya variabel dan tetap yang bisa dalam pemilihan bentuk yaitu: biaya penuh (*full cost*), biaya penuh ditambah *mark-up* (*full cost plus mark-up*) dan gabungan antara biaya variabel dan tetap (*variabel cost plus fixed fee*).

2. Harga Transfer atas Dasar Harga Pasar (*Market Basis Transfer Pricing*)

Apabila ada suatu pasar yang sempurna, metode *transfer pricing* atas dasar harga pasar inilah merupakan ukuran yang paling memadai karena sifatnya yang independen. Namun keterbatasan informasi pasar yang terkadang menjadi kendala dalam menggunakan *transfer pricing* yang berdasarkan harga pasar.

3. Harga Transfer Negosiasi (*Negotiated Transfer Pricing*)

Dalam ketiadaan harga, beberapa perusahaan memperkenankan divisi-divisi dalam perusahaan yang berkepentingan dengan *transfer pricing* untuk menegosiasikan harga transfer yang diinginkan. Harga transfer negosiasi mencerminkan prospektif kontrolabilitas yang inheren dalam pusat-pusat pertanggungjawaban karena setiap divisi yang berkepentingan tersebut pada akhirnya yang akan bertanggung jawab atas harga transfer yang dinegosiasikan.

2.1.3.4 Transaksi *Transfer Pricing*

Menurut Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi

Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa, dalam hal Wajib Pajak melakukan transaksi dengan pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa yang merupakan Wajib Pajak Dalam Negeri atau Bentuk Usaha Tetap di Indonesia, Peraturan Direktur Jenderal Pajak ini hanya berlaku untuk transaksi yang dilakukan oleh Wajib Pajak dengan pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa untuk memanfaatkan perbedaan tarif pajak yang disebabkan antara lain:

1. Perlakuan pengenaan Pajak Penghasilan final atau tidak final pada sektor usaha tertentu;
2. Perlakuan pengenaan Pajak Penjualan atas Barang Mewah; atau
3. Transaksi yang dilakukan dengan Wajib Pajak Kontraktor Kontrak Kerja Sama Migas.

2.1.3.5 Hubungan Istimewa

Hubungan istimewa dalam Undang-Undang perpajakan Indonesia, diatur di dua pasal pada dua Undang-Undang pajak terkait. Pertama, Pasal 18 ayat (4) Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983, tentang Pajak Penghasilan sebagaimana diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan. Berikut ini pernyataannya:

“Hubungan istimewa sebagaimana dimaksud pada ayat (3) sampai dengan ayat (3d), Pasal 9 ayat (1) huruf f, dan Pasal 10 ayat (1) dianggap apabila:

- a. *Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada Wajib Pajak lain; hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada dua Wajib Pajak atau lebih; atau hubungan di antara dua Wajib Pajak atau lebih yang disebut terakhir;*

- b. *Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau*
- c. *Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.”*

Dapat di sederhanakan bahwa hubungan istimewa antara Wajib Pajak badan dapat terjadi karena kepemilikan atau penguasaan modal saham suatu badan oleh badan lainnya sebanyak 25% (dua puluh lima persen) atau lebih, atau antara beberapa badan yang 25% (dua puluh lima persen) atau lebih sahamnya dimiliki oleh suatu badan. Kedua, Pasal 2 ayat (2) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah. Berikut ini pernyataanya:

“Hubungan istimewa sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dianggap ada apabila:

- a. *Dua atau lebih Pengusaha, langsung atau tidak langsung berada di bawah pemilikan atau penguasaan Pengusaha yang sama, atau*
- b. *Pengusaha yang satu menyertakan modal sebesar 25% (dua puluh lima persen) atau lebih dari jumlah modal pada Pengusaha yang lain, atau hubungan antara Pengusaha yang menyertakan modalnya sebesar 25% (dua puluh lima persen) atau lebih pada dua pihak atau lebih, demikian pula hubungan antara dua pihak yang disebut terakhir.”*

2.1.3.6 Pihak-pihak Berelasi (*Related Party Transaction/ RPT*)

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 7 (revisi 2010) tentang Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi. Pada Paragraf 9 dari PSAK Nomor 7 (revisi 2010) mendefinisikan pihak-pihak berelasi merupakan orang atau entitas yang terkait dengan entitas tertentu dalam menyiapkan laporan keuangan. Orang atau anggota keluarga terdekat terkait entitas pelapor jika orang tersebut memiliki pengendalian bersama atas entitas pelapor, memiliki pengaruh signifikan terhadap

entitas pelapor, atau personal manajemen kunci entitas pelapor atau entitas induk entitas pelapor.

Entitas dan entitas pelapor adalah anggota dari kelompok usaha yang sama, artinya entitas induk, entitas anak dan entitas anak berikutnya terkait dengan entitas lain. Satu, entitas adakag entitas asosiasi atau ventura bersama bagi entitas lain. Kedua, entitas tersebut adalah ventura bersama dari pihak ketiga yang sama.

Sementara, Paragraf 11 PSAK Nomor 7 (revisi 2010) menyebutkan bahwa yang bukan termasuk pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, yaitu:

1. Dua entitas hanya karena mereka memiliki direktur atau anggota manajemen kunci yang sama, atau karena anggota dari manajemen kunci dari satu entitas mempunyai pengaruh signifikan terhadap entitas lain. Manajemen kunci adalah suatu kegiatan yang mengatur segala kegiatan yang berhubungan dengan kunci, baik mulai dari tahap pembuatan, penggunaan, penyimpanan, pendistribusian, hingga tahap penghancuran.
2. Dua ventura hanya karena mereka mengendalikan bersama atas ventura bersama.
3. penyandang dana, serikat dagang, entitas pelayanan publik, dan departemen dan instansi pemerintah yang tidak mengendalikan, mengendalikan bersama atau memiliki pengaruh signifikan terhadap entitas pelapor, semata-mata dalam pelaksanaan urusan normal dengan entitas pelapor (meskipun pihak-pihak tersebut dapat membatasi

kebebasan suatu entitas atau ikut serta dalam proses pengambilan keputusan).

4. Pelanggan, pemasok, pemegang hak waralaba (*franchise*), distributor, atau perwakilan/agen umum dengan siapa entitas mengadakan transaksi usaha dengan volume signifikan, semata-mata karena ketergantungan ekonomis yang diakibatkan oleh keadaan.

Pihak-pihak yang dikecualikan dari pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dalam konteks PSAK belum dapat dipastikan apakah tidak diakui juga dalam konteks pajak.

2.1.3.7 Penentuan *Transfer Pricing*

Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa, mengatur metode-metode untuk menentukan harga transfer yang wajar yang dilakukan perusahaan multinasional yang melakukan *transfer pricing*:

- a. Metode Perbandingan Harga (*Comparable Uncontrolled Price/ CUP*)

Metode ini membandingkan harga transaksi dari pihak yang ada hubungan istimewa tersebut dengan harga transaksi barang sejenis dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, baik itu internal CUP maupun eksternal CUP.

b. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/ RPM*)

Metode ini digunakan dalam hal Wajib Pajak bergerak dalam bidang usaha perdagangan, dimana produk yang telah dibeli dari pihak yang mempunyai hubungan istimewa dijual kembali (*resale*) kepada pihak lainnya (yang tidak mempunyai hubungan istimewa). Harga yang terjadi pada penjualan kembali tersebut dikurangi dengan laba kotor (*mark up*) wajar sehingga harga beli dari pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

c. Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method/ CPM*)

Metode ini dilakukan dengan menambah tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa.

d. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/ PSM*)

Metode ini dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa tersebut dengan menggunakan dasar yang dapat diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi dan akan tercermin dari kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa, dengan menggunakan Metode Kontribusi (*Contribution Profit Split Method*) atau Metode Sisa Pembagian Laba (*Residual Profit Split Method*).

- e. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/ TNMM*)

Metode ini dilakukan dengan membandingkan persentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak lain yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa lainnya.

2.1.3.8 Pengukuran *Transfer Pricing*

Menurut Refgia (2017) *transfer pricing* diukur menggunakan nilai transaksi pihak berelasi karena *transfer pricing* dan transaksi pihak berelasi merupakan transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan cara:

$$\frac{\text{Piutang transaksi pihak berelasi}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

2.1.4 Perencanaan Pajak

2.1.4.1 Pengertian Pajak

Prof. Dr. Rochmat Soemitro, S.H dalam Siti Resmi (2014:1) menyatakan definisi pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal balik (kontraprestasi) yang langsung dapat diajukan untuk membayar pengeluaran umum.

S.I Djajadinigrat dalam Siti Resmi (2014:1) menyatakan pajak sebagai suatu kewajiban menyerahkan sebagian dari kekayaan ke kas negara yang disebabkan suatu keadaan, kejadian, dan perbuatan yang memberikan kedudukan tertentu, tetapi bukan sebagai hukuman, menurut peraturan yang ditetapkan pemerintah serta dapat dipaksakan, tetapi tidak ada jasa timbal balik dari negara secara langsung untuk memelihara kesejahteraan secara umum.

Dr. N. J Feldmann dalam Siti Resmi (2014:1) menyatakan pajak adalah prestasi yang dipaksakan sepihak oleh dan terutang kepada penguasa (menurut norma-norma yang ditetapkan secara umum), tanpa adanya kontraprestasi, dan semata-mata digunakan untuk menutup pengeluaran-pengeluaran umum.

Prof. Dr. P.J. Adriani dalam Ilyas dan Suhartono (2009:2) menyatakan pajak adalah iuran masyarakat kepada negara (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal balik (kontraprestasi) yang langsung digunakan untuk membayar pengeluaran umum.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan pengertian pajak adalah iuran wajib yang diberikan oleh rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang, dengan tiada mendapat jasa timbal balik (kontraprestasi) yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum.

2.1.4.2 Fungsi Pajak

Sebagaimana telah diketahui ciri-ciri yang melekat pada pengertian pajak dari berbagai definisi, terlihat adanya dua fungsi pajak menurut Waluyo (2011:6) dalam Rudiana (2017), yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi Penerimaan (*Budgeter*)

Pajak berfungsi sebagai sumber dana yang diperuntukkan bagi pembiayaan pengeluaran-pengeluaran pemerintah. Sebagai contoh: dimasukkannya pajak dalam APBN sebagai penerimaan dalam negeri.

2. Fungsi Mengatur (*Regular*)

Pajak berfungsi sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan di bidang sosial dan ekonomi. Sebagai contoh: dikenakan pajak yang lebih tinggi terhadap minuman keras, dapat ditekan. Demikian pula terhadap barang mewah.

2.1.4.3 Jenis-jenis Pajak

Menurut Siti Resmi (2014:7) terdapat berbagai jenis pajak yang dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu pengelompokan menurut golongan, menurut sifat, dan menurut lembaga pemungutnya.

1. Menurut Golongan

Pajak dikelompokkan menjadi dua:

- a. Pajak langsung, pajak yang harus dipikul atau ditanggung sendiri oleh Wajib Pajak dan tidak dapat dilimpahkan atau dibebankan kepada orang lain atau pihak lain. Pajak harus menjadi beban Wajib Pajak yang bersangkutan.
- b. Pajak tidak langsung, pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain atau pihak ketiga. Pajak tidak langsung terjadi jika terdapat suatu kegiatan,

peristiwa, atau perbuatan yang menyebabkan terutangnya pajak, misalnya terjadi penyerahan barang atau jasa.

2. Menurut Sifat

Pajak dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

- a. Pajak subjektif, pajak yang pengenaannya memerhatikan keadaan pribadi Wajib Pajak atau pengenaan pajak yang memerhatikan keadaan subjeknya.
- b. Pajak Objektif, pajak yang pengenaannya memerhatikan objeknya baik berupa benda, perbuatan, atau peristiwa yang mengakibatkan timbulnya kewajiban membayar pajak, tanpa memerhatikan keadaan pribadi Subjek Pajak (Wajib Pajak) maupun tempat tinggal.

3. Menurut Lembaga Pemungut

Pajak dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

- a. Pajak Negara (Pajak Pusat), pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara pada umumnya.
- b. Pajak Daerah, pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah tingkat I (pajak provinsi) maupun daerah tingkat II (pajak kabupaten/kota) dan digunakan untuk membiayai rumah tangga perencanaan pajak sebagai upaya legal untuk meminimalkan pajak penghasilan daerah masing-masing.

2.1.4.4 Pengertian Perencanaan Pajak

Perencanaan pajak dapat diartikan sebagai penstrukturan yang berkaitan dengan potensi pajaknya, yang akan menekan pada pengendalian transaksi yang mempunyai konsekuensi pajak (Chandraningrum, 2014).

Perencanaan pajak adalah peraturan yang dilakukan oleh barang siapa yang melakukan usaha perorangan atau bisnis yang tujuannya untuk meminimalisasi kewajiban pajaknya (Arfan Zuhdi, 2017).

Suandy (2008) mendefinisikan perencanaan pajak (*tax planning*) sebagai proses mengorganisasi usaha wajib pajak atau sekelompok wajib pajak sedemikian rupa sehingga utang pajak, baik PPh maupun beban pajak yang lainnya berada pada posisi yang seminimal mungkin. Seminimal mungkin dalam hal ini dilakukan sepanjang hal ini masih berada di dalam peraturan perpajakan yang berlaku, sehingga kegiatan perencanaan pajak (*tax planning*) ini dilegalkan oleh pemerintah. Pada tahap awal perencanaan pajak ini, dilakukan pengumpulan dan penelitian terhadap peraturan-peraturan perpajakan agar dapat diseleksi jenis penghematan pajak yang dapat dilakukan.

Berdasarkan dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan pajak adalah proses mengorganisasi usaha wajib pajak baik perseorangan atau bisnis untuk meminimalkan kewajiban pajaknya sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Perencanaan pajak (*tax planing*) merupakan suatu langkah awal dalam melakukan manajemen pajak. Untuk menyusun sebuah perencanaan pajak langkah-

langkah yang diambil oleh manajemen perusahaan tidak boleh sembarangan, sehingga langkah yang digunakan tidak dikategorikan sebagai penyelundupan pajak serta menyalahi aturan hukum yang berlaku. Umumnya perencanaan pajak merujuk kepada proses merencanakan usaha dan transaksi wajib pajak agar pajak terhutangnya berada dalam jumlah yang minimal tetapi masih berada dalam bingkai peraturan perpajakan (Pratiwi, 2016).

2.1.4.5 Tujuan Perencanaan Pajak

Tujuan dari pengendalian pajak adalah mengefisiensikan jumlah pajak yang akan ditransfer kepada pemerintah, melalui cara yang disebut dengan penghindaran pajak (*tax avoidance*) bukan penyelundupan pajak (*tax evasion*) yang merupakan tindakan pidana fiskal yang tidak dapat ditoleransi (Chandraningrum, 2014).

Suandy (2008) menjelaskan bahwa jika tujuan perencanaan pajak adalah merencanakan beban pajak (*tax burden*) dapat ditekan serendah mungkin dengan memanfaatkan peraturan yang ada tetapi berbeda dengan tujuan pembuatan Undang-Undang, maka perencanaan pajak di sini sama dengan *tax avoidance* karena secara hakikat ekonomis keduanya berusaha untuk memaksimalkan penghasilan setelah pajak (*after tax return*) karena pajak merupakan unsur pengurang laba yang tersedia, baik untuk dibagikan kepada pemegang saham maupun untuk diinvestasikan kembali.

Sedangkan menurut Arfan Zuhdi (2017) tujuan pokok yang ingin dicapai dari perencanaan pajak adalah sebagai berikut:

1. Meminimalisasi beban pajak terutang
2. Memaksimalkan laba setelah pajak
3. Meminimalkan terjadinya kejutan pajak jika terjadi pemeriksaan pajak oleh fiskus
4. Memenuhi kewajiban perpajakan secara benar, efisien, dan efektif dengan ketentuan perpajakan.

2.1.4.6 Motivasi Perencanaan Pajak

Menurut Arfan Zuhdi (2017) beberapa hal yang memengaruhi perilaku wajib pajak untuk meminimalkan kewajiban pembayaran pajak mereka adalah sebagai berikut:

1. Tingkat kerumitan suatu perusahaan, semakin rumit peraturan perpajakan, maka semakin besar kecenderungan wajib pajak untuk menghindarinya karena biaya untuk mematuhi menjadi tinggi.
2. Besarnya pajak yang dibayar, semakin besar jumlah pajak yang harus dibayar, semakin besar pula kecenderungan wajib pajak untuk melakukan kecenderungan dengan cara memperkecil jumlah pembayaran pajaknya.
3. Biaya untuk negosiasi, semakin tinggi uang suap yang dibayarkan kepada fiskus perpajakan, maka akan semakin kecil pula kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran.
4. Resiko deteksi, semakin rendah risiko yang dihadapi wajib pajak terhadap tingkat profitabilitasnya, maka semakin besar kecenderungan wajib pajak akan melakukan pelanggaran.

5. Besarnya denda, semakin besar sanksi perpajakan yang dikenakan, semakin kecil pula kecenderungan wajib pajak melakukan pelanggaran perpajakan.

Sedangkan menurut Rumuy *et al* (2013) motivasi yang mendasari dilakukannya suatu perencanaan pajak umumnya bersumber dari tiga unsur perpajakan, yaitu :

1. Kebijakan Perpajakan
2. Undang – undang Perpajakan
3. Administrasi Perpajakan

2.1.4.7 Strategi Dalam Perencanaan Pajak

Menurut Rumuy *et al* (2013) terdapat strategi dalam perencanaan pajak, yaitu:

1. *Tax Saving* merupakan upaya efisiensi beban pajak melalui pemilihan alternatif pengenaan pajak dengan tarif yang lebih rendah.
2. *Tax Avoidance* merupakan upaya efisiensi beban pajak dengan menghindari pengenaan pajak melalui transaksi yang bukan merupakan objek pajak.
3. Menghindari Pelanggaran atas Peraturan Perpajakan Dengan menguasai peraturan pajak yang berlaku, perusahaan dapat menghindari timbulnya sanksi perpajakan.

4. Menunda Pembayaran Kewajiban Pajak Menunda pembayaran kewajiban pajak tanpa melanggar peraturan yang berlaku dapat dilakukan melalui penundaan pembayaran PPN.
5. Mengoptimalkan Kredit Pajak yang Diperkenankan Wajib Pajak sering kurang memperoleh informasi mengenai pembayaran pajak yang dapat dikreditkan yang merupakan pajak dibayar dimuka.

2.1.4.8 Pengukuran Perencanaan Pajak

Pajak dalam penelitian ini diproksikan dengan *effective tax rate* yang merupakan perbandingan *tax expense* dikurangi *differed tax expense* dibagi dengan laba kena pajak (Yuniasih *et al.*, 2012). Cara mengukur ETR, yaitu dengan cara:

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak} - \text{Beban Pajak Tangguhan}}{\text{Laba Kena Pajak}}$$

Beban pajak dibahas lebih detail dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 46 tahun 2012 tentang Pajak Penghasilan, disebutkan bahwa pajak penghasilan adalah pajak yang dihitung berdasarkan peraturan perpajakan dan pajak ini dikenakan atas laba kena pajak entitas. Sedangkan laba kena pajak atau laba fiskal merupakan laba selama satu periode yang dihitung berdasarkan peraturan yang ditetapkan oleh otoritas perpajakan atas pajak penghasilan yang terutang. Untuk menentukan laba rugi pada suatu periode dapat diperoleh dari perhitungan jumlah agregat pajak kini dan pajak tangguhan atau disebut dengan beban pajak (penghasilan pajak).

Halperin (2005) dalam Wulandari *et al.*, (2016) menyatakan bahwa *Effective tax rate* (ETR) adalah tingkat pajak efektif perusahaan yang dapat dihitung dari beban pajak penghasilan (beban pajak kini) yang kemudian dibagi dengan laba sebelum pajak.

Wulandari *et al.*, (2016) menyatakan bahwa semakin rendah nilai *effective tax rate* (ETR) maka semakin baik nilai *effective tax rate* (ETR) disuatu perusahaan. Beban pajak yang digunakan hanya menggunakan beban pajak kini karena pada beban pajak kini dimungkinkan untuk melakukan pemilihan kebijakan-kebijakan yang terkait dengan perpajakan dan akuntansi.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*

Tunneling merupakan perilaku manajemen atau pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan profit perusahaan untuk kepentingan mereka sendiri, namun biaya dibebankan kepada pemegang saham minoritas (Zhang, 2004 dalam Mutamimah, 2008).

Menurut Anisyah (2018) perusahaan yang memiliki nilai kepemilikan saham besar akan melakukan *transfer pricing*. Pada struktur kepemilikan terkonsen-trasi, kepemilikannya terkonsentrasi pada hak kontrol dan hak arus kas di pihak tertentu (keluarga, pemerintah atau lainnya) sebagai pemegang saham pengendali. Sehingga kenaikan hak arus kas di tangan seorang pemegang saham pengendali dapat menyebabkan insentif keuangan naik. Kenaikan hak arus kas ini akan memotivasi pemegang saham pengendali untuk menyelaraskan

kepentingannya (*efek alignment*) dengan perusahaan atau pemegang saham non-pengendali. Namun ketika pemegang saham pengendali meningkatkan pengendaliannya melalui struktur piramida atau *cross-shareholding* dengan tetap mempertahankan jumlah kepemilikan yang rendah, maka pemegang saham pengendali akan termotivasi untuk melakukan ekspropriasi terhadap perusahaan (*efek entrenchment*). Ekspropriasi (*expropriation*) adalah proses penggunaan kontrol untuk memaksimalkan kesejahteraan sendiri dengan distribusi kekayaan dari pihak lain (Mispiyanti, 2015).

Gilson dan Gordon (2003) dalam Sari (2012) mengidentifikasi cara dilakukan pemegang saham pengendali untuk mendapatkan manfaat privat atas kontrol melalui kebijakan perusahaan, yaitu pemegang saham pengendali dapat memperoleh manfaat privat melalui kebijakan kontraktual dengan pihak lain. Bentuk-bentuk manfaat privat seperti ini antara lain dilakukan melalui: *transfer pricing* yang lebih murah kepada perusahaan pengendali, penjualan aset yang lebih murah dari harga pasar kepada pemegang saham pengendali, dan *freezing out* yaitu menjual saham perusahaan kepada pihak lain yang juga terkait dengan pemegang saham pengendali dengan harga lebih murah dari harga pasar.

Dengan pengendalian dan pengaruh signifikan yang dimiliki, pemegang saham pengendali dapat mengambil kebijakan yang menguntungkan dirinya, termasuk kebijakan kontraktual dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Ketersediaan sumber daya juga akan menjadi dorongan bagi pemegang saham pengendali untuk meng-*tunnel* sumber daya tersebut keluar dari perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali (Laksmi, 2017). Pernyataan ini

didukung oleh Jian dan Wong (2003) menyatakan bahwa ketika perusahaan mempunyai kelebihan sumber daya keuangan, pemegang saham pengendali akan memindahkan sumber daya untuk kepentingan mereka dibandingkan membagikan sebagai dividen. Hartati *et al.* (2015) menyatakan bahwa semakin besar kepemilikan pemegang saham maka akan semakin memicu terjadinya praktik *transfer pricing*.

Transaksi pihak berelasi dapat dimanfaatkan sebagai tujuan oportunistik oleh pemegang saham pengendali untuk melakukan *tunneling*. Adapun transaksi pihak berelasi tersebut dapat berupa penjualan atau pembelian yang digunakan untuk mentransfer kas atau aset lancar lain keluar dari perusahaan melalui penentuan harga yang tidak wajar untuk kepentingan pemegang saham pengendali. Kemudian pemegang saham pengendali akan memperoleh kekuasaan dan insentif dalam suatu perusahaan tersebut (Mispiyanti, 2015).

Tunneling incentive muncul dalam dua bentuk, yaitu: yang pertama, pemegang saham pengendali dapat memindahkan sumber daya dari perusahaan ke dirinya sendiri melalui transaksi antara perusahaan dengan pemilik. Transaksi tersebut dapat dilakukan dengan penjualan aset, kontrak harga transfer kompensasi eksekutif yang berlebihan, pemberian pinjaman, dan lainnya. Bentuk kedua adalah pemegang saham pengendali dapat meningkatkan bagiannya atas perusahaan tanpa memindahkan aset melalui penerbitan saham dilutif atau transaksi keuangan lainnya yang mengakibatkan kerugian bagi pemegang saham non-pengendali (Johnson, 2000:22 dalam Noviasatika, 2016).

2.2.2 Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap Perencanaan Pajak

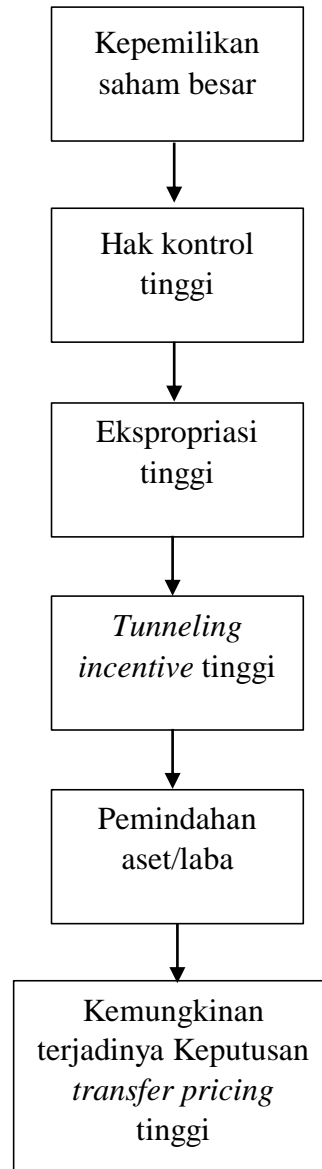
Transfer pricing dapat mengakibatkan berkurang atau hilangnya potensi penerimaan suatu negara, khususnya yang berasal dari pajak, karena perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax countries*) ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah (*low tax countries*). Masalah ini tidak dapat diselesaikan secara unilateral oleh masing-masing negara tetapi harus dilakukan secara bersama-sama (*multilateral cooperation*). Sebaliknya dari sisi bisnis, perusahaan cenderung berupaya meminimalkan biaya-biaya (*cost efficiency*) termasuk Pajak Penghasilan (PPH) perusahaan (*corporate income tax*). Bagi perusahaan berskala global (misalnya *multinational corporations*), *transfer pricing* merupakan salah satu strategi yang efektif untuk memenangkan persaingan dalam memperebutkan sumber-sumber daya yang terbatas (Permatasari, 2004).

Perusahaan multinasional memiliki posisi yang menentukan dalam hal prinsip apa yang akan digunakannya yang tentunya menguntungkan bagi grupnya, maka dapat saja perusahaan multinasional tersebut menggunakan harga yang menyimpang dari harga yang berlaku umum. Penyimpangan harga dimaksud adalah penyimpangan dari harga yang disebut sebagai "*arm's length price*" yang lazimnya berlaku dan disetujui oleh kedua belah pihak yang melakukan transaksi terhadap barang yang sama dan dalam kondisi yang sama pula, apabila perusahaan tersebut tidak mempunyai hubungan istimewa. Perusahaan multinasional tersebut dapat saja menggunakan *transfer pricing* yang lebih rendah dari *arm's length price* untuk tujuan mengefisienkan beban pajaknya atau menggunakan harga yang lebih

tinggi dari *arm's length price* untuk tujuan tertentu. Apabila terjadi transaksi yang menyimpang dari *arm's length price*, apakah harga lebih tinggi atau rendah, hal ini dianggap sebagai usaha untuk menggeser laba perusahaan dari satu grup ke grup lainnya dan hal ini berarti pula bahwa pajak yang terutang di kedua grup yang terlibat tersebut akan mengalami perubahan (Chandraningrum, 2014).

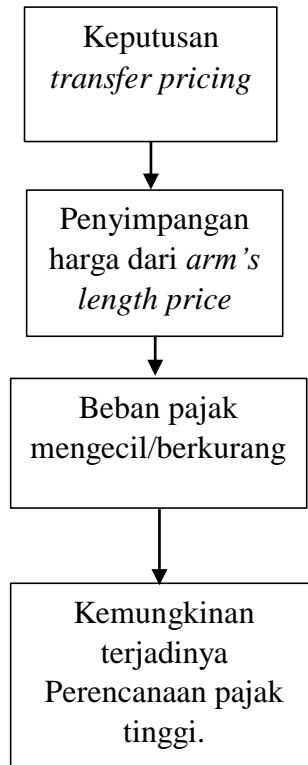
Gusnardi (2009) menyatakan bahwa perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* adalah untuk meminimalkan kewajiban pajak global perusahaan mereka. Jacob (1996) dalam Mispiyanti (2015) menemukan bahwa transfer antar perusahaan besar dapat mengakibatkan pembayaran pajak lebih rendah secara global pada umumnya. Sehingga perusahaan multinasional memperoleh keuntungan dari pergeseran pendapatan negara-negara dengan pajak tinggi ke negara dengan pajak rendah. Beban pajak yang kecil memungkinkan perusahaan telah melakukan perencanaan pajak.

Permatasari (2004) menjelaskan bahwa pajak berdampak terhadap keputusan penanaman modal di luar negeri, struktur keuangan, ketetapan besarnya biaya modal, manajemen valuta asing, manajemen modal kerja dan pengendalian keuangan. Kerangka pemikiran yang diajukan sebagai berikut:



Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran Pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*



Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran Pengaruh *Transfer Pricing*
terhadap Perencanaan Pajak

2.3 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2014: 64) hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Hipotesis dalam rumusan ini adalah sebagai berikut:

Hipotesis pertama : *Tunneling Incentive* berpengaruh signifikan terhadap *Transfer Pricing*.

Hipotesis kedua : *Transfer Pricing* berpengaruh signifikan terhadap Perencanaan Pajak.