

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS PENELITIAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Akuntansi

2.1.1.1 Pengertian Akuntansi

Definisi Akuntansi menurut Soemarso (2013:14) adalah sebagai berikut:

“Akuntansi (*Accounting*) adalah suatu disiplin yang menyediakan informasi penting sehingga memungkinkan adanya pelaksanaan dan penelitian jalannya perusahaan secara efisien”.

Definisi Akuntansi Menurut Rahman Pura (2013:4) adalah sebagai berikut:

“Suatu proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi ekonomi untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi pihak yang menggunakan informasi tersebut”.

Definisi Akuntansi Menurut Thomas Sumarsan (2013:1) sebagai berikut:

“Akuntansi adalah suatu seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mencatat transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi yaitu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah suatu proses pencatatan, pengklasifikasian, pengintisaran, pelaporan, informasi ekonomi yang terukur yang digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan (*Decision Making*) bagi para pengguna informasi Akuntansi.

2.1.1.2 Bidang - Bidang Akuntansi

Menurut Rahman Pura (2013:4) bidang – bidang Akuntansi ada delapan macam, yaitu:

1. “Akuntansi Keuangan (*Financial Accounting*)
Adalah bidang akuntansi dari suatu entitas ekonomi secara keseluruhan. Akuntansi ini menghasilkan laporan keuangan yang ditujukan untuk semua pihak khususnya pihak – pihak dari luar perusahaan, sehingga laporan yang dihasilkan bersifat serbaguna (*General Purpose*).
2. Akuntansi Manajemen (*Management Accounting*)
Adalah akuntansi yang khusus memberi informasi bagi pimpinan perusahaan/manajemen untuk mengambil keputusan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.
3. Akuntansi Biaya (*Cost Accounting*)
Adalah Akuntansi yang kegiatan utamanya adalah menetapkan, mencatat, menghitung, menganalisis, mengawasi, serta melaporkan kepada manajemen tentang biaya dan harga pokok produksi.
4. Akuntansi Pemeriksaan (*Auditing*)
Bidang ini berhubungan dengan pemeriksaan secara bebas terhadap laporan akuntansi yang dibuat bisa lebih dipercaya.
5. Sistem Akuntansi (*Accounting Sistem*)
Bidang ini melakukan perencanaan dan implementasi dari prosedur pencatatan dan pelaporan data akuntansi.
6. Akuntansi Perpajakan (*Tax Accounting*)
Adalah bidang akuntansi yang bertujuan untuk membuat laporan keuangan untuk kepentingan perpajakan dan perencanaan perpajakan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.
7. Akuntansi Anggaran (*Budgeting*)

Bidang ini berhubungan dengan penyusunan rencana keuangan perusahaan mengenai kegiatan perusahaan untuk jangka waktu tertentu dimasa datang serta analisa dan pengawasannya.

8. Akuntansi Organisasi Nir Laba (*Non Profit Accounting*)
Adalah bidang akuntansi yang proses kegiatannya dilakukan oleh organisasi non laba seperti Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), yayasan, dan lain-lain”.

2.1.1.3 Pengertian Akuntansi Perpajakan

Definisi akuntansi pajak menurut Rahman Pura (2013:5) adalah sebagai berikut:

“Akuntansi pajak adalah bidang akuntansi yang bertujuan untuk membuat laporan keuangan untuk kepentingan perpajakan dan perencanaan perpajakan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku”.

Definisi akuntansi pajak menurut Sukrimo Agoes, Estralita Trisnawati (2013:7-8) adalah sebagai berikut:

“Akuntansi yang diterapkan sesuai dengan peraturan perpajakan disebut akuntansi pajak. Akuntansi pajak merupakan bagian dari akuntansi komersial yang diatur dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Akuntansi pajak hanya digunakan untuk mencatat transaksi yang berhubungan dengan perpajakan. Dengan adanya akuntansi pajak WP dapat dengan lebih mudah menyusun SPT. Sedangkan akuntansi komersial disusun dan disajikan berdasarkan SAK. Namun, untuk kepentingan perpajakan, akuntansi komersial harus disesuaikan dengan aturan perpajakan yang berlaku di Indonesia”.

2.1.1.4 Konsep Dasar Akuntansi Perpajakan

Konsep dasar Akuntansi Perpajakan menurut Sukrisno Agoes (2013:11)

sebagai berikut:

1. “Pengukuran dalam mata uang, satuan mata uang adalah pengukuran yang sangat penting dalam dunia usaha.
2. Kesatuan akuntansi, suatu usaha dinyatakan terpisah dari pemiliknya apabila transaksi yang terjadi dengan pemiliknya.
3. Konsep kesinambungan, dalam konsep diatur bahwa tujuan pendirian suatu perusahaan adalah untuk berkembang dan mempunyai kelangsungan hidup seterusnya.
4. Periode akuntansi, periode akuntansi tersebut sesuai dengan konsep kesinambungan dimana hal ini mengacu pada pasal 28 ayat 6 UU KUP Nomor 16 tahun 2009.
5. Konsep nilai historis, transaksi bisnis dicatat berdasarkan harga pada saat terjadinya transaksi tersebut.
6. Konsep taat asas, dalam konsep ini penggunaan metode akuntansi dari satu periode ke periode berikutnya haruslah sama
7. Konsep materialitas, dalam konsep ini diatur dalam Pasal 9 Ayat 2 UU PPh Nomor 36 Tahun 2008.
8. Konsep Konservatisme, dalam konsep ini penghasilan hanya diakui melalui transaksi, tetapi sebaliknya kerugian dapat dicatat walaupun belum terjadi.
9. Konsep Realisasi, menurut konsep ini penghasilan hanya dilaporkan apabila telah terjadi transaksi penjualan.
10. Konsep mempertemukan biaya dan penghasilan, laba neto diukur dengan perbedaan antara penghasilan dan beban pada periode yang sama”.

2.1.1.5 Pengertian Pajak

Menurut UU KUP Nomor 28 Tahun 2007 Pasal 1 Ayat 1 menyatakan

bahwa pajak adalah:

“Kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak

mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat”.

Menurut P. J. A. Adriani dalam Thomas Sumarsan (2019:3) menyatakan bahwa pajak adalah:

“Iuran masyarakat kepada Negara (yang dapat dipaksakan) yang terutang oleh wajib membayarnya menurut peraturan – peraturan umum (undang – undang) dengan tidak mendapat prestasi kembali yang langsung dapat ditunjuk yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran – pengeluaran umum berhubung tugas Negara untuk menyelenggarakan pemerintahan”.

Menurut Rochmat Soemitro dalam Thomas Sumarsan (2019:3) menyatakan bahwa pajak adalah:

“Iuran masyarakat kepada Negara berdasarkan undang - undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (Kontra Prestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum”.

Menurut Sommerfeld Ray M., Anderson Herschel M., & Brock Horace R, dalam Thomas Sumarsan (2019:3) menyatakan bahwa pajak adalah:

“Suatu pengalihan sumber dari sektor swasta ke sektor pemerintah, bukan akibat pelanggaran hukum, namun wajib dilaksanakan, berdasarkan ketentuan yang ditetapkan lebih dahulu, tanpa mendapat imbalan yang langsung dan proporsional, agar pemerintah dapat melaksanakan tugas-tugasnya untuk menjalankan pemerintahan”.

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

2.1.1.6 Fungsi Pajak

Pajak mempunyai peranan yang sangat penting dalam kehidupan bernegara, khususnya di dalam Pelaksanaan pembangunan karena pajak merupakan sumber pendapatan negara untuk membiayai semua pengeluaran termasuk pengeluaran pembangunan. Berdasarkan hal di atas, menurut Thomas Sumarsan (2019:5) pajak mempunyai beberapa fungsi, yaitu:

1. “Fungsi Penerima (*Budgetair*)
Pajak berfungsi untuk menghimpun dana dari masyarakat bagi kas negara, yang diperuntungkan bagi pembiayaan pengeluaran – pengeluaran pemerintah. Untuk menjalankan tugas – tugas rutin negara dan melaksanakan pembangunan, negara membutuhkan biaya. Biaya ini dapat diperoleh dari penerimaan pajak.
2. Fungsi Mengatur (*Regulered*)
Pajak berfungsi sebagai alat untuk mengatur struktur pendapatan di tengah masyarakat dan struktur kekayaan antara para pelaku ekonomi. Fungsi mengatur ini sering menjadi tujuan pokok dari sistem pajak, paling tidak dalam sistem perpajakan yang benar tidak terjadi pertentangan dengan kebijaksanaan Negara dalam bidang ekonomi dan sosial. Sebagai alat untuk mencapai tujuan tertentu di luar bidang keuangan, terutama banyak ditujukan terhadap sektor swasta”.

2.1.1.7 Jenis - Jenis Pajak

Menurut Thomas Sumarsan (2019:12) pajak dapat dikelompokkan dalam 3 bagian, sebagai berikut:

1. “Pembagian pajak menurut Golongan
 - a. Pajak Langsung
Pajak yang pembebanannya tidak dapat dilimpahkan kepada pihak lain, tetapi harus menjadi beban langsung wajib pajak yang bersangkutan. Contoh, Pajak Penghasilan (PPh).
 - b. Pajak Tidak Langsung

- Pajak yang pembebanannya dapat dilimpahkan kepada pihak lain. Contoh, Pajak Pertambahan Nilai (PPn).
2. Pembagian pajak menurut Sifatnya dimaksudkan pembedaan dan pembagiannya berdasarkan ciri – ciri prinsip.
 - a. Pajak Subjektif

Pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada subjeknya yang selanjutnya dicari syarat objektifnya, dalam arti memperhatikan keadaan diri wajib pajak. Contoh, Pajak Penghasilan.
 - b. Pajak Objektif

Pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada objeknya, tanpa memperhatikan keadaan diri wajib pajak. Contoh, Pajak Penjualan atas Barang Mewah.
 3. Pembagian pajak menurut Pemungutan.
 - a. Pajak Pusat

Pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga Negara. Contoh, Pajak Penghasilan, Pajak Pertambahan nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah, Pajak Bumi dan Bangunan, dan Bea Masuk.
 - b. Pajak Daerah

Pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah. Contoh, pajak reklame, pajak hiburan, dan lain-lain”.

2.1.1.8 Asas Pemungutan Pajak

Menurut Thomas Sumarsan (2019:11), Asas Pemungutan Pajak dapat dikelompokkan dalam 3 bagian, sebagai berikut:

1. “Asas Domisili

Berdasarkan asas ini negara akan mengenakan pajak atas suatu penghasilan yang diterima atau diperoleh orang pribadi atau badan, apabila untuk kepentingan perpajakan, orang pribadi tersebut merupakan penduduk atau berdomisili di negara itu atau apabila badan yang bersangkutan berkedudukan di negara itu.
2. Asas Sumber

Negara yang menagnut asas sumber akan mengenakan pajak atas suatu penghasilan yang diterima atau diperoleh orang pribadi atau badan hanya apabila penghasilan yang akan dikenakan pajak itu diperoleh

atau diterima oleh orang pribadi atau badan yang bersangkutan dari sumber – sumber yang berada di negara itu.

3. Asas Kebangsaan

Dalam asas ini, yang menjadi landasan pengenaan pajak adalah status kewarganegaraan dari orang atau badan yang memperoleh penghasilan. Berdasarkan asas ini, tidaklah menjadi persoalan dari mana penghasilan yang akan dikenakan pajak berasal. Seperti halnya asas domisili, sistem pengenaan pajak berdasarkan asas nasionalitas ini dilakukan dengan cara menggabungkan asas nasionalitas dengan konsep pengenaan pajak atas *worldwide income*”.

2.1.1.9 Cara Pemungutan Pajak

Menurut Thomas Sumarsan (2019:13), Cara pemungutan pajak dapat dilakukan dalam 3 stelsel, sebagai berikut:

1. “Stelsel Nyata (*Riil Stelsel*)

Pengenaan pajak didasarkan pada objek (penghasilan) yang nyata, sehingga pemungutannya baru dapat dilakukan pada akhir tahun pajak, yaitu setelah penghasilan yang sesungguhnya telah dapat diketahui. Kelebihannya adalah pajak yang dikenakan lebih realistis. Kelemahannya adalah pajak baru dapat dikenakan pada akhir periode (setelah penghasilan riil diketahui).

2. Stelsel Anggapan (*Fictieve Stelsel*)

Pengenaan pajak didasarkan pada suatu anggapan yang diatur oleh undang-undang, misalnya, penghasilan suatu tahun dianggap sama dengan tahun pajak yang terutang untuk tahun pajak berjalan. Kelebihannya adalah pajak dapat dibayar selama tahun berjalan, tanpa harus menunggu pada akhir tahun. Kelemahannya adalah pajak yang dibayar tidak berdasarkan pada keadaan yang sesungguhnya.

3. Stelsel Campuran

Kombinasi antara stelsel nyata dan stelsel anggapan. Pada awal tahun, besarnya pajak dihitung, berdasarkan suatu anggapan, kemudian pada akhir tahun besarnya pajak disesuaikan dengan keadaan yang sebenarnya. Apabila besarnya pajak menurut kenyataan lebih besar dari pada pajak menurut anggapan, maka wajib pajak harus menambah kekurangannya. Apabila lebih kecil maka kelebihannya dapat diminta kembali”.

2.1.1.10 Sistem Pemungutan Pajak

Menurut Thomas Sumarsan (2019:14), pajak dapat dikelompokkan dalam 3 bagian, sebagai berikut:

1. *“Official Assessment Sistem*
Adalah sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pemerintah (fiskus) untuk menentukan besarnya pajak yang berutang.
Ciri – Ciri:
 - 1) Wewenang untuk menentukan besarnya pajak terutang berada pada fiskus.
 - 2) Wajib pajak bersifat pasif.
 - 3) Utang pajak timbul setelah dikeluarkan surat ketetapan pajak oleh fiskus.
2. *Self-Assessment Sistem*
Adalah sistem pemungutan pajak memberi wewenang, kepercayaan, tanggung jawab kepada Wajib Pajak untuk menghitung, memperhitungkan, membayar, dan melaporkan sendiri besarnya pajak yang harus dibayar.
3. *Withholding Sistem*
Adalah sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga untuk memotong atau memungut besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak”.

2.1.2 Beban Pajak

2.1.2.1 Pengertian Beban Pajak

Definisi Beban Pajak menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan 46 (PSAK 46) dalam Waluyo (2012:272) adalah:

“Beban Pajak (*Tax expense*) adalah jumlah agregat pajak kini (*Current Tax*) dan beban pajak tangguhan (*Defferend Tax*) yang diperhitungkan dalam perhitungan laba rugi akuntansi pada suatu atau dalam periode berjalan sebagai beban penghasilan”.

Definisi Beban Pajak menurut Mohammad Zain (2008:187), adalah:

“Perbedaan antara PPh terutang (pajak penghasilan yang dihitungkan berbasis pada penghasilan kena pajak yang sesungguhnya dibayar kepada pemerintah) dengan beban pajak penghasilan (pajak penghasilan yang dihitung berbasis penghasilan sebelum pajak) sepanjang menyangkut perbedaan temporer”.

2.1.2.2 Komponen Beban Pajak

Komponen Beban Pajak terdiri dari beban pajak kini dan beban pajak tangguhan menurut Waluyo (2012:280), yaitu:

1. “Pajak Tangguhan
Pajak tangguhan adalah perkembangan yang terjadi munculnya perlakuan laporan keuangan komersial dan fiskal mengalami berbagai permasalahan yang timbul akibat perkembangan aturan dari perpajakan itu sendiri, PSAK No. 46 tentang pajak.
2. Pajak Kini
Pajak kini adalah jumlah pajak penghasilan yang terutang atas penghasilan kena pajak pada satu periode”.

2.1.2.3 Pengukuran Beban Pajak

Beban Pajak memiliki beberapa pengukuran Beban Pajak yang terdiri dari *ETR*, *Deffered Tax Ratio*, dan *Current Tax*, yaitu:

1. *Effective Tax rate*

“Salah satu cara untuk mengukur seberapa baik sebuah perusahaan mengelola pajaknya adalah dengan melihat tarif pajak efektifnya. Indikator yang penulis gunakan untuk mengukur variabel ini adalah menggunakan *Effective Tax rate* yang merupakan presentasi besaran tarif pajak yang ditanggung oleh perusahaan. Menurut Waluyo (2012:281) adalah:

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan Periode Berjalan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

2. *Deffered Tax Ratio*

Penghitungan tentang beban pajak tangguhan dihitung dengan menggunakan indikator membobot beban pajak tangguhan dengan total aktiva atau total asset. Hal ini dilakukan untuk pembobotan beban pajak tangguhan dengan total asset pada periode t-1 untuk memperoleh nilai yang terhitung dengan proporsional. Menurut Harnanto (2011:115) beban pajak tangguhan dapat diukur dengan :

$$\text{Deffered Tax ratio} = \frac{\text{DTEit}}{\text{ATi t} - 1}$$

3. *Current Tax*

Penghitungan tentang beban pajak tangguhan dihitung dengan menggunakan indikator membobot beban pajak kini dengan total aktiva atau total asset. Hal ini dilakukan untuk pembobotan beban pajak kini dengan total asset pada periode t-1 untuk memperoleh nilai yang terhitung dengan proporsional. Menurut Harnanto (2011:120) beban pajak kini dapat diukur dengan:

$$\text{Current Tax} = \frac{\text{CTEit}}{\text{ATi t} - 1}$$

2.1.3 *Tunneling Incentive*

2.1.3.1 *Pengertian Tunneling Incentive*

Definisi *Tunneling Incentive* menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 15 (2015) adalah:

“*Tunneling Incentive* adalah entitas yang memiliki saham sebesar 20% atau lebih baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga entitas di anggap memiliki pengaruh signifikan dalam mengendalikan perusahaan”.

Definisi *Tunneling Incentive* menurut Sari dan Sugiharto (2014:1) yaitu:

“*Tunneling Incentive* adalah perilaku pemegang saham pengendali yang mentransfer sumber daya keluar dari perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali”.

Definisi *Tunnelling Incentive* menurut Yuniarsih et al (2012), yaitu:

“*Tunneling Incentive* adalah suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer asset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, namun pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya yang mereka bebaskan”.

Beberapa definisi yang dapat disimpulkan dari pengertian *Tunneling Incentive* adalah suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer asset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, namun pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya yang mereka bebaskan.

2.1.3.2 Pengukuran *Tunneling Incentive*

Adapun indikator yang penulis gunakan untuk mengukur variabel ini adalah indikator menurut Sari & Sugiharto (2014:16), sebagai berikut:

$$TNC = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Saham Terbesar}}{\text{Jumlah Saham Beredar}}$$

Keterangan:

TNC = *Transnational Corporation*

2.1.4 *Exchange Rate*

2.1.4.1 *Pengertian Exchange Rate*

Definisi *Exchange Rate* yang dikemukakan oleh Mahyus Ekananda (2014:168) adalah:

“*Exchange Rate* adalah harga suatu mata uang relatif terhadap mata uang negara lain. Kurs memainkan peranan penting dalam keputusan-keputusan pembelanjaan, karena kurs memungkinkan kita menerjemahkan harga - harga dari berbagai negara ke dalam satu bahasa yang sama”.

Definisi *Exchange Rate* Menurut Sadono Sukirno (2011:109) adalah:

“*Exchange Rate* adalah nilai tukar atas mata uang terhadap pembayaran saat ini atau dimasa mendatang, antara dua mata uang yang berbeda. *Exchange Rate* merupakan salah satu harga yang terpenting dalam perekonomian terbuka mengingat pengaruh yang demikian besar bagi neraca transaksi berjalan maupun variable-variabel”.

Definisi *Exchange Rate* Menurut Chan dan Jalbert (2002) adalah:

“*Exchange Rate* adalah nilai tukar untuk memasukan nilai mata uang asing dan pengungkapan keuntungan dan kerugian selisih kurs yang dapat mempengaruhi keuntungan perusahaan secara keseluruhan”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *Exchange Rate* adalah harga suatu mata uang terhadap mata uang asing, seberapa mata uang domestik dihargai oleh mata uang asing, *Exchange Rate* merupakan harga yang sangat penting dalam perekonomian.

2.1.4.2 Sistem *Exchange Rate*

Pada saat menentukan kurs suatu negara, terdapat beberapa sistem pembukuan yang digunakan oleh suatu Negara dalam menentukan nilai tukar kurs. Menurut Sadono Sukirno (2011:124) terdapat 3 (tiga) sistem pembukuan nilai tukar atau *Exchange Rate* yang dipakai suatu negara:

1. “Sistem Kurs Bebas (*floating*)
Dalam sistem ini, tidak ada campur tangan pemerintah untuk menstabilkan nilai kurs. Nilai tukar kurs ditentukan oleh permintaan dan penawaran terhadap valuta asing.
2. Sistem Kurs Tetap (*fixed*)
Dalam sistem ini, pemerintah atau bank sentral Negara yang bersangkutan turut campur secara aktif dalam pasar valuta asing dengan membeli atau menjual valuta asing jika nilainya menyimpang dari standar yang telah ditentukan.
3. Sistem Kurs Terkontrol (*controlled*)
Dalam sistem ini, pemerintah atau bank sentral Negara yang bersangkutan mempunyai kekuasaan eksklusif dalam menentukan alokasi dari penggunaan valuta asing yang tersedia.

2.1.4.3 Jenis - Jenis *Exchange Rate*

Menurut Mahyus Ekananda (2014:182) mengatakan bahwa nilai tukar atau *Exchange Rate* dalam berbagai transaksi ataupun jual beli valuta asing, memiliki 3 jenis yaitu:

1. “*Selling Rate* (Kurs Jual)
Adalah penentuan nilai tukar suatu mata uang asing yang dilakukan oleh pihak bank dalam waktu yang sudah ditentukan.
2. *Middle Rate* (Kurs Tengah)
Adalah Perjumlahan antara Kurs Jual dan Kurs Beli dengan mengambil nilai tukar rata – rata dibagi dua diantara keduanya. Kurs tengah sudah ditetapkan oleh bank dalam waktu yang sudah ditetapkan.

3. *Buying Rate* (Kurs Beli)

Adalah Penentuan nilai tukar kurs beli yang ditetapkan oleh pihak bank untuk pembelian valuta asing dalam waktu yang sudah ditentukan”.

2.1.4.4 Pengukuran *Exchange Rate*

Exchange Rate adalah perjanjian yang dikenal sebagai nilai tukar mata uang terhadap pembayaran saat ini atau nanti antara dua mata uang masing-masing Negara.

Exchange Rate memiliki beberapa indikator, yaitu:

1. Nilai Kurs

“*Exchange Rate* diukur dengan melihat keuntungan atau kerugian transaksi perusahaan yang menggunakan mata uang asing. Adapun indikator yang penulis gunakan untuk mengukur variabel ini adalah indikator menurut Chan & Albert (2002) nilai *Exchange Rate* dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Nilai Kurs} = \frac{\text{Laba/Rugi Selisih Kurs}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

2. Kurs Tengah

Adapun indikator yang penulis gunakan untuk mengukur variabel ini adalah indikator menurut Mahyus Ekananda (2014:168) nilai *Exchange Rate* dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Kurs Tengah} = \frac{\text{Kurs Beli} + \text{Kurs Jual}}{2}$$

2.1.5 *Transfer Pricing*

2.1.5.1 *Pengertian Transfer Pricing*

Menurut Gunadi (2007) dalam Chairil Anwar Pohan (2018:195):

“*Transfer Pricing* adalah jumlah harga atas penyerahan barang atau imbalan atas penyerahan jasa yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam transaksi bisnis finansial maupun transaksi lainnya”.

Menurut Plasschaert (1979) dalam Chairil Anwar Pohan (2018:195):

“*Transfer Pricing* adalah suatu rekayasa manipulasi harga secara sistematis dengan maksud mengurangi laba artifisial, mengupayakan agar perusahaan rugi, serta menghindari pajak di suatu Negara”.

Definisi yang dikemukakan Chairil Anwar Pohan (2018:196):

“*Transfer Pricing* adalah harga yang diperhitungkan atas penyerahan barang/jasa atau harta tak berwujud lainnya dari satu perusahaan ke perusahaan lain yang mempunyai hubungan istimewa, dalam kondisi yang didasarkan pada prinsip harga pasar wajar”.

Sedangkan menurut Pasal 1 Ayat 11 PMK RI Nomor 7/PMK.03/2015,

Penentuan *Transfer Pricing* adalah penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Berdasarkan dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *Transfer Pricing* merupakan kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer berupa barang, jasa, harta tak berwujud atau transaksi keuangan yang dilakukan oleh perusahaan baik dari satu divisi ke divisi lain ataupun dari perusahaan satu ke perusahaan lainnya yang mempunyai hubungan istimewa.

2.1.5.2 Tujuan *Transfer Pricing*

Menurut Chairil Anwar Pohan (2018:203), Beberapa Tujuan yang ingin dicapai oleh praktik *Transfer Pricing*, baik bagi Perusahaan Domestik maupun Perusahaan Multinasional antara lain sebagai berikut:

1. “Sebagai sarana untuk mencapai tujuan perusahaan dan tujuan perusahaan lainnya.
2. Mengamankan posisi kompetitif anak/cabang perusahaan afiliasi dan penetrasi pasar dalam usaha mencapai keunggulan kompetitif.
3. Sarana mengendalikan arus kas anak perusahaan afiliasi.
4. Sebagai alat untuk mengendalikan risiko nilai tukar mata uang asing dalam usaha mengurangi risiko moneter.
5. Memantau kinerja anak perusahaan asing dan sebagai cara untuk mencapai sinkronisasi tujuan antara manajer anak perusahaan dan perusahaan induk.
6. Untuk mengurangi beban tanggungan pajak dan bea masuk.
7. Sebagai cara untuk menghindari campur tangan pemerintah asing.
8. Dalam lingkup perusahaan multinasional, *Transfer Pricing* digunakan untuk meminimalkan pajak dan bea yang mereka keluarkan di dunia”.

2.1.5.3 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. Pasal 2 ayat 2 yang menyatakan bahwa:

“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.
3. Transaksi yang dilakukan dengan Wajib Pajak Kontraktor kontrak kerja sama migas”.

2.1.5.4 Hubungan Istimewa

Berdasarkan Pasal 18 ayat (4) UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang pajak penghasilan mengatur hubungan istimewa, dianggap ada hubungan istimewa apabila:

1. “Wajib Pajak mempunyai penyertaan langsung atau tidak langsung sebesar 25% atau lebih pada pengusaha lain, atau hubungan antara pengusaha dengan penyertaan 25% atau lebih pada dua pengusaha atau lebih, demikian pula hubungan antara dua pengusaha atau lebu yang disebut terakhir.
2. Wajib Pajak menguasai pengusaha lainnya atau dua atau lebih pengusaha berada di bawah penguasaan. Penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung.
3. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah dalam garis keturunan lurus satu derajat dan/atau ke samping satu derajat”.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa hubungan istimewa antara wajib pajak badan dapat terjadi karena kepemilikan atau penguasaan modal saham suatu badan oleh badan lainnya sebanyak 25% atau lebih atau antara beberapa badan yang 25% atau lebih sahamnya dimiliki oleh suatu badan.

2.1.5.5 Penentuan *Transfer Pricing*

Menurut Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang perubahan atas peraturan DJP Nomor PER-43/PJ/2010 tentang penerapan prinsip

kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dan pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa. Dalam Pasal 11 Ayat 3 - 7, Metode penentuan harga transfer dalam suatu transaksi antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah sebagai berikut:

1. “Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*)
Metode penentuan harga transfer, yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga barang atau jasa dalam transaksi, yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.
2. Metode Harga Penjualan kembali (*Resale Price Method/RPM*)
Metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk. Dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, asset dan risiko, atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.
3. Metode Biaya-Plus (*Cost-Plus Method/CPM*)
Metode penentuan harga transfer, yang dilakukan dengan menambahkan 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 pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.
4. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/SPM*)
Metode penentuan harga transfer berbasis laba transaksional (*transactional profit method based*). 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 memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi, dan akan tercermin dari kesepakatan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

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

Metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan persentase laba bersih operasi terhadap biaya, penjualan, aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, dengan persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya”.

2.1.5.6 Peraturan Direktorat Jenderal Pajak *Transfer Pricing*

Untuk menyikapi isu-isu mengenai *Transfer Pricing*, pada awalnya pemerintah menerapkan 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. Namun sejalan dengan berkembangnya transaksi multinasional kebijakan tersebut mengalami perubahan, dimana perubahan itu tercantum pada 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. Pada kebijakan yang baru tersebut, penyempurnaan dilakukan di beberapa pasal yang secara garis besar membahas tentang prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, ruang lingkup hubungan istimewa, asas kesebandingan, dan metode *Transfer Pricing*.

2.1.5.7 Pihak – Pihak Berelasi (*Related Party Transaction/RPT*)

Terdapat perbedaan definisi pihak-pihak berelasi atau pihak mempunyai hubungan istimewa yang diatur dalam regulasi perpajakan dengan definisi yang diatur dalam PSAK No. 7 (Revisi 2010) tentang pengungkapan Pihak – Pihak Berelasi. Pada paragraf 9 dari PSAK No. 7 (Revisi 2010) ini pihak – pihak berelasi didefinisikan sebagai, orang atau entitas yang terkait dengan entitas tertentu dalam menyiapkan laporan keuangannya (dalam pernyataan ini dirujuk sebagai entitas pelapor).

2.1.5.8 Pengukuran *Transfer Pricing*

Perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan lain akan memiliki keuntungan tersendiri dari transaksi yang dilakukan antar perusahaan seperti tingkat harga yang disepakati yaitu *Transfer Pricing*.

1. *Related Party Transaction/RPT*

Adapun indikator yang penulis gunakan untuk mengukur variabel ini adalah dengan menggunakan indikator *Related Party Transaction* menurut Chairil Anwar Pohan (2018:239) sebagai berikut:

$$RPT = \frac{\text{Total Penjualan Transaksi pihak berelasi}}{\text{Total Aset dimiliki perusahaan}}$$

2. *Transactional Net Margin Method/TNMM*

Adapun indikator yang penulis gunakan untuk mengukur variabel ini adalah dengan menggunakan indikator *Transactional Net Margin Method* menurut Anang Mury Kurniawan (2015:195) sebagai berikut:

$$TNMM = \frac{\text{Laba Bersih Penjualan}}{\text{Total Penjualan}}$$

2.2 **Kerangka Pemikiran**

2.2.1 **Pengaruh Beban Pajak Terhadap *Transfer Pricing***

Beban pajak merupakan salah satu perusahaan melakukan *Transfer Pricing*. Bagi Perusahaan, pajak merupakan beban yang harus dihindari karena bisa mengecilkan keuntungan yang didapat oleh Perusahaan karena adanya biaya pajak yang ditanggung karena tujuan perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang sangat besar.

Menurut Hartati, dkk (2015), Beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan *Transfer Pricing* dengan harapan dapat menekan beban tersebut. Karena dalam praktik bisnis, umumnya pengusaha mengindetikan pembayaran pajak sebagai beban sehingga akan senantiasa berusaha untuk meminimalkan beban tersebut guna mengoptimalkan laba.

Menurut Yuniarsih et al. (2012), Beban pajak yang semakin besar dapat mempengaruhi perusahaan untuk melakukan praktik *Transfer Pricing* supaya dapat mengurangi jumlah pengenaan pajak.

Menurut Jacob (1996) mengemukakan bahwa transfer antar perusahaan besar dapat mengakibatkan pembayaran pajak sangat rendah secara global sehingga membuat perusahaan multinasional mendapatkan keuntungan dari pergeseran pendapatan negara yang memiliki pajak yang tinggi ke negara yang memiliki pajak yang rendah.

2.2.2 Pengaruh *Tunneling Incentive* Terhadap *Transfer Pricing*

Pemegang saham pengendali memiliki peran dalam mentransfer sumber daya perusahaan melalui hubungan istimewa. Menurut Yuniarsih et al (2012), *Tunneling Incentive* diprosikan dengan kepemilikan saham oleh pihak luar negeri maka semakin besar kepemilikan saham oleh asing maka perusahaan memindahkan asetnya ke negara afiliasinya untuk menghindari pajak yang semakin besar, salah satunya dengan cara melakukan *Transfer Pricing*. Pemegang saham pengendali menjual produk dari perusahaan yang dikendalikan ke perusahaan afiliasinya dengan harga di bawah pasar.

Menurut Mispianiti (2015), transaksi pihak berelasi dapat dimanfaatkan sebagai tujuan keuntungan oleh pemegang saham pengendali untuk melakukan *Tunneling*. Transaksi pihak berelasi tersebut dapat berupa penjualan dan pembelian

yang digunakan untuk mentransfer kas atau aset lainnya keluar dari perusahaan melalui penentuan harga tidak wajar untuk kepentingan pemegang saham pengendali.

Perusahaan mengorbankan penghematan pajak untuk *Tunneling* keuntungan ke perusahaan induk jika pemegang saham pengendali memiliki hak kontrol yang besar dalam suatu perusahaan, maka memungkinkan pemegang saham pengendali untuk memerintahkan manajemen melakukan transaksi pihak berelasi yang akan menguntungkan mereka dengan dilakukan *Transfer Pricing*, upaya ini supaya perusahaan dapat menghindari pajak yang didapat dan pemegang saham pengendali mendapatkan keuntungan yang sangat besar (Refgia, 2017).

2.2.3 Pengaruh *Exchange Rate* Terhadap *Transfer Pricing*

Perusahaan Multinasional mengambil keputusan *Transfer Pricing* supaya dapat membuat jumlah kas yang tersedia untuk melakukan pembayaran dapat dipastikan ketika *Exchange Rate* selalu berfluktuasi sehingga mempengaruhi harga jual produk yang akan dijual dalam transaksi mata uang asing, serta resiko nilai tukar akibat perubahan nilai tukar. Dengan manipulasi *Transfer Pricing*, perusahaan juga telah memanipulasi pendapatan anak perusahaan.

Exchange Rate tidak lepas dari risiko nilai tukar. Risiko nilai tukar merupakan suatu bentuk risiko yang muncul akibat dari adanya perubahan nilai tukar suatu mata uang terhadap mata uang yang lain. Perusahaan yang memiliki operasi lintas Negara

tidak dapat terhindar dari risiko ini. Maka perusahaan melakukan *Transfer Pricing* untuk mengurangi risiko nilai tukar uang seperti dengan memindahkan dana dari Negara yang mata uangnya rendah ke Negara yang mata uangnya tinggi supaya untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan (Chan dan Jalbert, 2002).

Menurut Marfuah & Azizah (2014), perusahaan multinasional meminta pertukaran satu valuta dengan valuta yang lain untuk melakukan pembayaran karena nilai tukar valuta selalu mengalami fluktuasi sehingga jumlah kas yang dibutuhkan untuk melakukan pembayaran tidak pasti. Konsekuensinya adalah jumlah unit valuta negara asal yang dibutuhkan untuk membayar bahan baku dari anak perusahaan di luar negeri dapat berubah walaupun pemasoknya tidak mengubah harga.

2.2.4 Pengaruh Beban Pajak, *Tunneling Incentive*, dan *Exchange Rate* Terhadap *Transfer Pricing*

Perusahaan Multinasional memiliki anak perusahaan di berbagai negara akan sangat sulit menentukan harga atas transaksi penjualan atas perusahaan, sehingga membuat perusahaan melakukan *Transfer Pricing* untuk menentukan harga transaksi penjualan tersebut. *Transfer Pricing* merupakan salah satu skema yang dijadikan perusahaan untuk memperoleh laba yang besar.

Menurut Marfuah & Azizah (2014), *Transfer Pricing* merupakan transaksi yang sering dilakukan oleh perusahaan dengan perusahaan afiliasinya sehingga

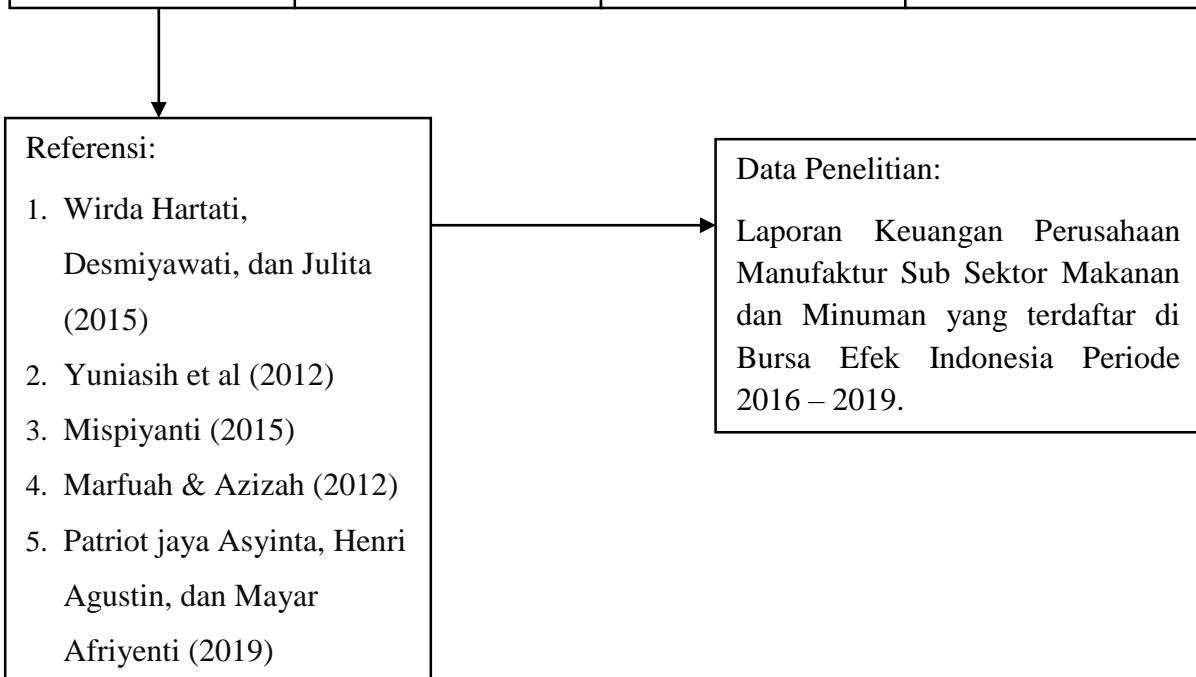
pemegang saham pengendali dalam perusahaan memiliki pengaruh terhadap perusahaan melakukan *Transfer Pricing* karena memiliki kepemilikan saham terbesar. Dalam hal ini, *Transfer Pricing* lebih ditekankan pada keberadaan kepemilikan asing sebagai pemegang saham pengendali di perusahaan sebab *Transfer Pricing* merupakan transaksi yang sering dilakukan oleh perusahaan dengan perusahaan afiliasinya karena dapat dijadikan perusahaan untuk memperoleh laba besar. Pemegang saham pengendali melakukan kegiatan *Tunneling Incentive* bertujuan untuk mengalihkan keuntungan sementara ke anak perusahaan dengan *Transfer Pricing* supaya dapat menekan beban pajak yang akan mengurangi laba perusahaan.

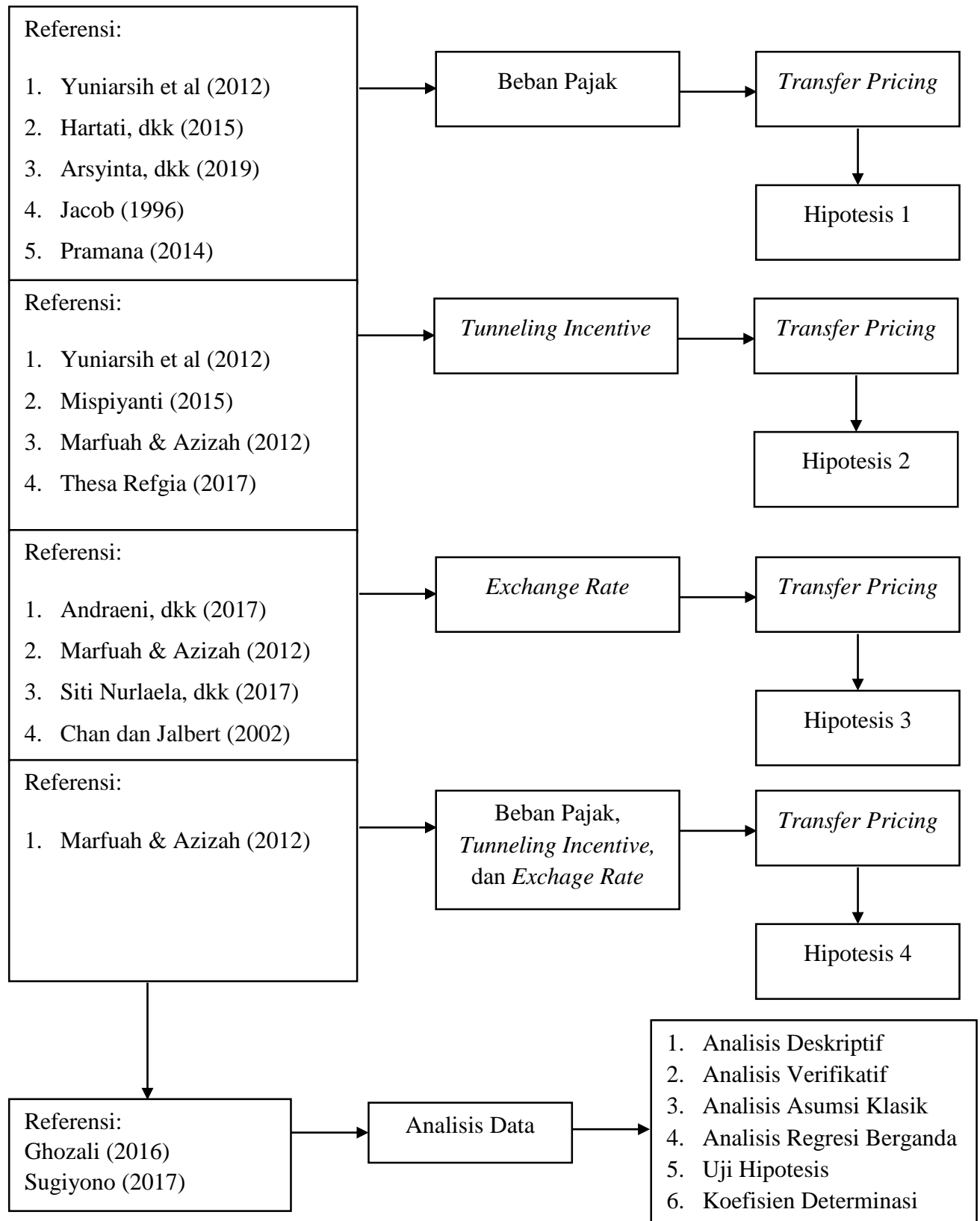
Dengan berkembangnya bisnis yang semakin maju membuat perusahaan multinasional banyak bersaing untuk dapat meluaskan pemasarannya ke luar negeri. Perusahaan memiliki hubungan tidak hanya dengan pihak dalam negeri, tetapi juga dengan pihak asing termasuk pemasok maupun anak perusahaan (Andraeni, 2017). Sehingga aktivitas perusahaan menghadapi berbagai macam resiko keuangan seperti resiko nilai mata uang asing. Akibatnya, Fluktuasi nilai tukar valuta menyebabkan perusahaan multinasional mungkin mencoba untuk mengurangi resiko nilai tukar mata uang asing dengan *Transfer Pricing* yaitu dengan memindahkan dana dari negara yang mata uangnya rendah ke negara yang mata uangnya tinggi supaya dapat memaksimalkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan (Chan dan Jalbert, 2002). Informasi nilai tukar yang diberikan oleh pemilik perusahaan sebagai pihak internal perusahaan akan memberikan informasi mengenai jumlah nilai tukar yang berada di

negara yang memiliki nilai tukar yang lebih rendah akan mengakibatkan perusahaan melakukan *Transfer Pricing* ke negara yang memiliki tarif pajak dan nilai tukar yang lebih rendah (Marfuah & Azizah, 2012). Apabila kegiatan menghindari Beban Pajak, *Tunneling Incentive* semakin banyak dilakukan dan *Exchange Rate* mengalami selalu berfluktuasi, maka kegiatan pengalihan dengan *Transfer Pricing* juga akan meningkat.

Berdasarkan Pemaparan di atas, maka Kerangka Pemikiran dapat dilihat dalam gambar 2.1 sebagai berikut:

Landasan Teori			
Beban Pajak	<i>Tunneling Incentive</i>	<i>Exchange Rate</i>	<i>Transfer Pricing</i>
1. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan 46 (PSAK 46) dalam Waluyo (2012:272) 2. Mohammad Zain (2008:187)	1. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 15 (2015) 2. R.C. Sari dan Sugiharto (2014:1) 3. Yuniarsih et al (2012)	1. Mahyus Ekananda (2014:168) 2. Sadono Sukirno (2011:397) 3. Ismanthono (2015:154) 4. Chan dan Jalbert, 2002	1. Gunadi (2007) dalam Chairil Anwar Pohan (2018:195) 2. Plasschaert (1979) dalam Chairil Anwar Pohan (2018:195) 3. Chairil Anwar Pohan (2018:196) 4. Pasal 1 Ayat 11 PMK RI Nomor 7/PMK.03/2015





Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.3 Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian mengenai Pengaruh Beban Pajak, *Tunneling Incentive*, dan *Exchange Rate* terhadap *Transfer Pricing* menjadi topik yang sangat menarik bagi para penelitian dengan kesimpulan yang berbeda. Dari beberapa penelitian akan dapat digunakan sebagai bahan referensi dan perbandingan dalam penelitian ini, yaitu:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Wirda Hartati, Desmiyawati, dan Julita	2015	<i>Tax Minimization, tunneling Incentive</i> , dan Mekanisme Bonus terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> pada seluruh perusahaan Listing di BEI	Hasil Penelitian ini secara keseluruhan menunjukkan bahwa <i>Tax Minimization, tunneling Incentive</i> , dan Mekanisme Bonus berpengaruh signifikan terhadap <i>Transfer Pricing</i> .
2	Yuniasih et al	2012	Pengaruh Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i> (Perusahaan Manufaktur yang di BEI)	Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh positif pada keputusan perusahaan untuk melakukan <i>Transfer Pricing</i>
3	Mispiyanti	2015	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> ,	Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa Pajak

			dan Mekanisme Bonus terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	dan Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> . Sedangkan <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh signifikan terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> .
4	Marfuah & Azizah	2014	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> , dan <i>Exchange Rate</i> terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	Hasil menunjukkan bahwa pajak berpengaruh negative terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> , sedangkan <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh positif terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> , dan <i>Exchange Rate</i> berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> ,
5	Patriot jaya Asyinta, Henri Agustin, dan Mayar Afriyenti	2019	Pengaruh <i>Tunneling Incentive</i> , Mekanisme Bonus dan <i>Exchange Rate</i> terhadap keputusan <i>Transfer</i>	Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa <i>Tunneling Incentive</i> dan Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap

			<i>Pricing</i> Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	<i>Transfer Pricing</i> . Sedangkan <i>Exchange Rate</i> berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i> .
--	--	--	--	--

2.4 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2017:63) menyatakan bahwa yang dimaksud hipotesis sebagai berikut:

“Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empirik”.

Berdasarkan kerangka pemikiran, maka penulis mengemukakan hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Hipotesis 1 : Beban Pajak berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.
2. Hipotesis 2 : *Tunneling Incentive* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.
3. Hipotesis 3 : *Exchange Rate* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.
4. Hipotesis 4 : Pengaruh Beban Pajak, *Tunneling Incentive*, dan *Exchange Rate* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.