

## **BAB II**

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

#### **2.1. Kajian Pustaka**

##### **2.1.1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)**

Jensen dan Meckling (1967), menyatakan bahwa teori agensi merupakan teori yang menjelaskan hubungan antara manager sebagai agen dan pemegang saham sebagai principal. Hubungan tersebut dapat terwujud ketika ada perjanjian atau kontrak antara satu pihak atau lebih principal dimana principal memberi perintah kepada agen untuk melakukan jasa atas kepentingan principal dengan memberikan wewenang kepada agen untuk mengelola dan membuat keputusan yang terbaik bagi principal (Brundy, 2014:4).

Pemberian wewenang tersebut secara tidak langsung membuat agen memiliki kewajiban dalam mempertanggungjawabkan setiap keputusan yang diambilnya terhadap pengguna laporan keuangan baik investor, pemegang saham, stakeholders maupun kreditor. Masalah keagenan dapat terjadi dalam 2 bentuk hubungan, yaitu: (1) antara pemegang saham dan manajer dan (2) antara pemegang saham mayoritas dan pemegang saham minoritas.

Teori agensi juga menyatakan bahwa terdapat pemisahan fungsi antara principal dengan agen. Perusahaan yang dikelola oleh mereka bukan pemilik

akan cenderung terdapat perbedaan keinginan, utilitas, serta kepentingan antara principal dengan agen. Perbedaan ini disebut dengan permasalahan agensi (*agency problem*) yang mengarah pada ketidakseimbangan informasi karena agen biasanya memiliki informasi yang lebih dominan dibandingkan dengan principal tentang perusahaan sehingga informasi dominan yang dimilikinya akan mendorong agen untuk menyembunyikan sebagian informasi kepada principal. Pada kondisi ini, agar agen bertindak sesuai dengan keinginan dari principal, maka *principal* perlu untuk mengeluarkan biaya-biaya dalam mengawasi dan mengontrol kegiatan dari agen, memberi gaji, dan kompensasi yang sesuai kepada agen serta membuat sistem pengendalian perusahaan agar agen bekerja secara jujur.

Hubungan teori agensi dengan *transfer pricing* adalah berdasarkan asumsi sifat dasar manusia dijelaskan bahwa setiap individu akan cenderung fokus pada kepentingan dirinya sendiri sehingga timbulnya masalah-masalah keagenan dapat terjadi karena terdapat pihak-pihak yang memiliki perbedaan kepentingan namun saling bekerja sama dalam pembagian tugas yang berbeda. Masalah keagenan tersebut dapat merugikan pihak principal yang tidak terlibat secara langsung dalam mengelola perusahaan sehingga principal hanya memiliki akses informasi yang terbatas. Kewenangan dalam mengelola aktiva perusahaan yang diberikan oleh principal kepada agen dapat membuat agen mengenyampingkan kepentingan dari pemegang saham dengan memanfaatkan insentifnya untuk melakukan *transfer pricing* dengan tujuan untuk menurunkan pajak yang harus dibayar. Maka dari itu, dengan adanya teori agensi ini

diharapkan masalah perbedaan kepentingan antara *principal* dan agen dapat dikurangi dan diperlukan adanya pengendalian yang tepat untuk dapat mensejajarkan perbedaan kepentingan yang terjadi antara principal dan agen.

### **2.1.2. Teori Biaya Politik (*Political Cost Theory*)**

Teori biaya politik merupakan teori yang berhubungan dengan kebijakan dimana dalam teori ini dijelaskan bahwa semakin besar political cost yang ditanggung perusahaan, maka semakin besar pula kemungkinan manager untuk memilih metode atau prosedur akuntansi yang dapat menagguhkan pelaporan laba dari periode saat ini ke periode yang akan datang (menurunkan laba yang dilaporkan saat ini). Hal tersebut dikarenakan dengan laba yang tinggi, pemerintah akan cenderung mengambil tindakan, misalnya: menaikkan pajak pendapatan perusahaan yang harus dibayar kepada negara. Perusahaan yang berukuran besar cenderung menggunakan pilihan akuntansi yang dapat mengurangi laba yang dilaporkan atau membuat pengungkapan lain untuk mengurangi biaya politik. Hipotesis biaya politik memperkenalkan suatu dimensi politik pada pemilihan kebijakan akuntansi.

Hubungan teori biaya politik dengan transfer pricing adalah perusahaan-perusahaan yang berukuran besar mungkin akan dikenakan standar kinerja yang lebih tinggi terutama jika perusahaan juga memiliki kemampuan meraih profit yang tinggi, maka akan memperbesar biaya politik. Persaingan luar negeri secara tidak langsung mungkin dapat menurunkan profitabilitas suatu perusahaan, terkecuali bagi perusahaan yang terkena dampaknya ini bisa

mempengaruhi proses politik pada suatu negara. Selain itu, adanya tekanan sosial terutama dari pemerintah yang menuntut perusahaan untuk membayar pajak kepada negara secara tidak langsung akan membuat perusahaan untuk melakukan transfer pricing guna meminimalkan pajak yang dibayarkan. Cara yang dapat dilakukan adalah dengan mengalihkan kewajiban pajak perusahaan ke perusahaan relasinya yang berada di negara lain yang tarif pajaknya lebih rendah dengan memperkecil harga jual.

### **2.1.3. Pajak**

#### **2.1.3.1. Definisi Pajak**

Akuntansi perpajakan adalah sebuah aktivitas pencatatan keuangan pada sebuah badan usaha atau lembaga untuk mengetahui jumlah pajak yang harus dibayarkan. Dalam dunia perpajakan, akuntansi sebenarnya bukan istilah yang resmi. Istilah yang lebih tepat sebenarnya adalah pembukuan atau pencatatan. Tetapi karena sistem pajak yang ditetapkan pemerintah saat ini sebuah lembaga atau badan usaha diharuskan untuk menerapkan sistem akuntansi. Akuntansi perpajakan merupakan bagian dalam akuntansi yang timbul dari unsur spesialisasi yang menurut keahlian dalam bidang tertentu. Akuntansi perpajakan tercipta karena adanya suatu prinsip dasar yang ditur dalam UU perpajakan dan pembentukannya terpengaruh oleh fungsi perpajakan dalam mengimplementasikan sebagai kebijakan pemerintah.

Definisi pajak menurut Undang-undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP) yaitu:

“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 PSAK No.46 dalam Waluyo (2012:272) :

“Beban pajak (*tax expense*) adalah jumlah agregat pajak kini (*current tax*) dan pajak tangguhan (*deferred tax*) yang diperhitungkan dalam perhitungan laba rugi akuntansi pada suatu atau dalam periode berjalan sebagai beban atau penghasilan”

Definisi beban pajak menurut Mohammad Zain (2008:187), adalah:

“Perbedaan antara PPh terutang (pajak penghasilan yang dihitung 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”

Sedangkan definisi beban pajak menurut Kiero yang dialihbahasakan oleh Emil Salim (2008:37), beban pajak ialah :

“Hasil pembagian beban pajak penghasilan untuk periode berjalan dengan laba keuntungan sebelum pajak”.

Dari beberapa definisi pajak diatas dapat disimpulkan bahwa pajak adalah kontribusi wajib pajak kepada negara berdasarkan Undang-undang 1945 atau peraturan yang sedang berlaku dengan mempunyai sifat memaksa dan digunakan untuk keperluan negara dalam membantu pembangunan dan fasilitas untuk kemakmuran rakyat.

### **2.1.3.2. Fungsi Pajak**

Sebagaimana telah diketahui pengertian pajak dari berbagai definisi, terlihat adanya beberapa fungsi pajak menurut Martha Rianty (2020:2) yaitu sebagai berikut:

1. “Fungsi anggaran (*budgeter*)  
Pajak merupakan sumber pemasukan keuangan negara dengan cara mengumpulkan dana atau uang dari wajib pajak ke kas negara untuk membiayai pembangunan nasional. Dengan demikian, fungsi ini untuk menyeimbangkan pengeluaran negara dengan pendapatan negara.
2. Fungsi mengatur (*regulation*)  
Pajak juga merupakan alat untuk melaksanakan atau mengatur kebijakan negara dalam lapangan sosial dan ekonomi, fungsi mengatur tersebut antara lain:
  - Pajak dapat digunakan untuk menghambat laju inflasi.
  - Pajak dapat mengatur dan menarik investasi modal yang membantu perekonomian agar semakin produktif.
  - Pajak dapat memberikan proteksi atau perlindungan terhadap barang produksi dari dalam negeri, contohnya pajak pertambahan nilai (PPN).
  - Pajak dapat mendorong kegiatan ekspor, seperti pajak ekspor barang.
3. Fungsi Pemerataan (Pajak Distribusi)  
Dapat digunakan untuk menyesuaikan dan menyeimbangkan antara pembagian pendapatan dengan kebahagiaan dan kesejahteraan masyarakat.
4. Fungsi stabilisasi  
Digunakan untuk menstabilkan kondisi dan keadaan perekonomian, seperti untuk mengatasi inflasi, pemerintah menetapkan pajak yang tinggi, sehingga jumlah uang yang beredar dapat dikurangi”.

Keempat fungsi pajak diatas merupakan fungsi dari pajak yang umum dijumpai diberbagai negara. Di Indonesia, pemerintah lebih menitikberatkan pada dua fungsi pajak sebagai pengatur dan *budgeter*.

### **2.1.3.3. Jenis Pajak**

Menurut Mardiasmo (2018), ada tiga pengelompokan pajak antara lain:

1. “Menurut Golongan
  - a) Pajak langsung, merupakan pajak yang tidak dapat dilimpahkan kepada orang lain dan harus ditanggung sendiri. Contoh : PPh
  - b) Pajak tidak langsung, merupakan pajak yang dilimpahkan kepada lain. Contoh: PPn
2. Menurut Sifat

- a) Pajak Subjektif, merupakan pajak yang berdasarkan subyeknya, artinya keadaan diri wajib pajak tersebut diperhatikan. Contoh: PPh
  - b) Pajak Objektif, merupakan pajak yang berdasarkan objeknya dan wajib pajak tidak diperhatikan. Contoh: PPn dan PPnBM
3. Menurut Lembaga Pemungut
- a) Pajak Pusat, merupakan pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk pengeluaran negara. Contoh: PPh, PPn, PPnBM, Pajak Bea Materai.
  - b) Pajak Daerah, dipungut pemerintah daerah dan digunakan untuk pengeluaran daerah. Pajak daerah terdiri dari pajak kabupaten dan pajak provinsi. Yang termasuk pajak provinsi adalah pajak kendaraan bermotor dan pajak bahan bakar kendaraan bermotor, sedangkan pajak kabupaten adalah pajak hotel, pajak restoran, dan pajak hiburan”.

#### 2.1.3.4. Tata Cara Pemungutan Pajak

Cara Pemungutan Pajak menurut Moh. Taufik (2022:101) dilakukan berdasarkan 3 stelsel yaitu :

1. “Stelsel nyata (*riil stelsel*) Pengenaan pajak didasarkan pada objek (penghasilan yang nyata), sehingga pemungutannya baru dapat dilakukan pada akhir tahun pajak, yakni setelah penghasilan yang sesungguhnya diketahui. Stelsel nyata mempunyai kelebihan atau kebaikan dan kekurangan. Kebaikan stelsel ini adalah pajak yang dikenakan lebih realistis. Sedangkan 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 undangundang. Misalnya, penghasilan suatu tahun dianggap sama dengan tahun sebelumnya, sehingga pada awal tahun pajak sudah dapat ditetapkan besarnya pajak yang terutang untuk tahun pajak berjalan. Kebaikan stelsel ini adalah pajak dapat dibayar selama tahun berjalan, tanpa harus menunggu pada akhir tahun. Sedangkan kelemahannya adalah pajak yang dibayar tidak berdasarkan pada keadaan yang sesungguhnya.
3. Stelsel campuran Stelsel ini merupakan 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. Bila besarnya pajak menurut kenyataan lebih besar dari pada pajak menurut anggapan, maka Wajib Pajak harus menambah. Sebaliknya, jika lebih kecil kelebihannya dapat diminta kembali”.

### 2.1.3.5. Sistem Pemungutan Pajak

Menurut Siti Resmi (2019:10), di Indonesia sendiri sistem pemungutan pajak dapat dibagi menjadi tiga yaitu sebagai berikut:

1. *“Official Assessment System*

Sistem pemungutan yang memberi kewenangan aparatur perpajakan untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan undang-undang perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini, inisiatif serta kegiatan menghitung dan memungut pajak sepenuhnya berada di tangan para aparatur perpajakan. Dengan demikian, berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak banyak tergantung pada aparatur perpajakan (peranan dominan ada pada aparatur perpajakan).

2. *Self Assessment System*

Sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada Wajib Pajak dalam menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini, inisiatif serta kegiatan menghitung dan memungut pajak sepenuhnya berada di tangan wajib pajak. Wajib pajak dianggap mampu menghitung pajak, memahami undang-undang perpajakan yang sedang berlaku, mempunyai kejujuran yang tinggi, dan menyadari akan arti pentingnya membayar pajak. Oleh karena itu, wajib pajak diberi kepercayaan untuk:

- a. Menghitung sendiri pajak yang terutang;
- b. Memperhitungkan sendiri pajak yang terutang;
- c. Membayar sendiri pajak yang terutang;
- d. Melaporkan sendiri pajak yang terutang; dan
- e. Mempertanggungjawabkan pajak yang terutang.

Jadi, berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak sebagian besar tergantung pada wajib pajak sendiri (peranan dominan ada pada wajib pajak).

3. *Withholding System*

Sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga yang ditunjuk untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Penunjukan pihak ketiga ini dilakukan sesuai peraturan perundang-undangan perpajakan, keputusan presiden, dan peraturan lainnya untuk memotong serta memungut pajak, menyetor, dan mempertanggungjawabkan melalui sarana perpajakan yang tersedia. Berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak banyak tergantung pada pihak ketiga yang ditunjuk. Peranan dominan ada pada pihak ketiga”.



### 2.1.3.6. Tarif Pajak

Menurut Siti Resmi (2019:13), ada 4 macam tarif pajak yaitu:

1. “Tarif Tetap  
Tarif berupa jumlah atau angka yang tetap, berapapun besarnya dasar pengenaan pajak. Contoh: Besarnya tarif Bea Materai. Pembayaran dengan menggunakan cek dan bilyet giro untuk berapapun jumlah dikenakan pajak sebesar Rp 6.000,00. Bea Materai juga dikenakan atas dokumen-dokumen atau surat perjanjian tertentu yang ditetapkan dalam peraturan tentang Bea Materai.
2. Tarif Proporsional (Sebanding)  
Tarif berupa persentase tertentu yang sifatnya tetap terhadap berapapun dasar pengenaan pajaknya. Makin besar dasar pengenaan pajak, semakin besar pula jumlah pajak yang terutang dengan kenaikan secara proporsional atau sebanding. Contoh: PPN (tarif 10%), PPh pasal 26 (tarif 20%), PPh Pasal 23 (tarif 15% dan 2% untuk jasa lainnya), PPh WP Badan dana Negeri dan BUT (tarif pasal 17 ayat (1) b atau 28% untuk tahun 2009 serta 25% untuk tahun 2010 dan seterusnya), dan sebagainya.
3. Tarif Progresif (Meningkat)  
Tarif berupa persentase tertentu yang makin meningkat dengan meningkatnya dasar pengenaan pajak dan kenaikan persentase tersebut adalah tetap. Contoh: pasal 17 undang-undang Pajak Penghasilan untuk Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri.
4. Tarif Degresif (Menurun)  
Tarif berupa persentase tertentu yang semakin menurun dengan semakin meningkatnya dasar pengenaan pajak”.

### 2.1.3.7. Definisi Penghindaran Pajak

*Tax avoidance* (Penghindaran pajak) merupakan salah satu strategi dari manajemen pajak. *Tax avoidance* adalah suatu upaya penghindaran pajak yang bertujuan meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan celah (*loophole*) ketentuan perpajakan suatu negara. Penghindaran pajak atau *tax avoidance* adalah proses pengendalian tindakan agar terhindar dari konsekuensi pengenaan pajak yang tidak dikehendaki. Dalam hal ini sama sekali tidak ada suatu

pelanggaran hukum yang dilakukan dan malahan sebaliknya akan diperoleh penghematan pajak dengan cara mengatur tindakan yang menghindarkan aplikasi pengenaan pajak melalui pengendalian fakta-fakta sedekmikian rupa, sehingga terhindar dari pengenaan pajak yang lebih besar atau sama sekali tidak kena pajak (Zain, 2008:49) dikutip dari Annisa (2017).

Ronan Palan (2008) dalam Kusnita Dyah Septiarini (2017) menyebutkan bahwa suatu transaksi diindikasikan sebagai *tax avoidance* jika terdapat salah satu tindakan sebagai berikut:

1. “Wajib Pajak berusaha untuk membayar pajak lebih sedikit dari yang seharusnya terutang dengan memanfaatkan kewajaran interpretasi hukum pajak.
2. Wajib Pajak berusaha agar pajak dikenakan atas keuntungan yang di declare bukan atas keuntungan yang sebenarnya diperoleh.
3. Wajib Pajak mengusahakan penundaan pembayaran pajak”.

*Tax avoidance* bukan pelanggaran undang-undang perpajakan karena usaha wajib pajak untuk mengurangi, menghindari, meminimumkan atau meringankan beban pajak dilakukan dengan cara yang dimungkinkan oleh Undang-Undang Pajak. Adapun cara tersebut menurut Merks (2007) dikutip dari Rini Handayani (2018) adalah :

1. “Memindahkan subjek pajak dan/atau objek pajak ke negara-negara yang memberikan perlakuan pajak khusus atau keringanan pajak (*tax haven country*) atas suatu jenis penghasilan (*substantive tax planning*)
2. Usaha penghindaran pajak dengan mempertahankan substansi ekonomi dari transaksi melalui pemilihan formal yang memberikan beban pajak yang paling rendah (*Formal tax planning*)
3. Ketentuan Anti *Avoidance* atas transaksi *transfer pricing, thin capitalization, treaty shopping, dan controlled foreign corporation (Specific Anti Avoidance Rule)*; serta transaksi yang tidak mempunyai substansi bisnis (*General Anti Avoidance Rule*)”.

Dari definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penghindaran pajak (*tax avoidance*) pada intinya adalah suatu cara untuk mengurangi beban pajak perusahaan dengan memanfaatkan kelemahan-kelemahan dalam undang-undang perpajakan yang berlaku, sehingga cara tersebut tidak dapat dianggap ilegal.

#### **2.1.3.8. Faktor-Faktor Penghindaran Pajak**

Faktor yang mempengaruhi wajib pajak memiliki keberanian untuk melakukan penghindaran pajak menurut John Hutagaol (2007:154), adalah sebagai berikut:

1. “Kesempatan (*opportunities*), adanya sistem *self assessment* yang merupakan sistem yang memberikan kepercayaan penuh terhadap wajib pajak (WP) untuk menghitung, membayar dan melaporkan sendiri kewajiban perpajakan kepada fiskus. Hal ini memberikan kesempatan kepada wajib pajak untuk melakukan tindakan penghindaran pajak.
2. Lemahnya penegakan hukum (*law enforcement*), Wajib Pajak (WP) berusaha untuk membayar pajak lebih sedikit dari yang seharusnya terutang dengan memanfaatkan kewajaran interpretasi hukum pajak. Wajib pajak memanfaatkan celah yang ada dalam peraturan perpajakan yang berlaku (*lawfull*).
3. Manfaat dan biaya (*level of penalty*), perusahaan memandang bahwa penghindaran pajak memberikan keuntungan ekonomi yang besar dan sumber pembiayaan yang tidak mahal. Di dalam perusahaan terdapat hubungan antara pemegang saham, sebagai principal, dan manajer, sebagai agen. Pemegang saham, yang merupakan pemilik perusahaan, mengharapkan beban pajak berkurang sehingga memaksimalkan keuntungan.
4. Bila terungkap masalahnya dapat diselesaikan (*negotiated settlements*). Banyaknya kasus terungkapnya masalah penghindaran pajak yang dapat diselesaikan dengan bernegosiasi, membuat wajib pajak merasa leluasa untuk melakukan praktik penghindaran pajak dengan asumsi jika terungkap masalah di kemudian hari akan dapat diselesaikan melalui negosiasi”.

### 2.1.3.9. Karakter Penghindaran Pajak

Menurut Komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) dalam Erly Suandy (2016:8) menyebutkan bahwa karakteristik dari penghindaran pajak mencakup tiga hal, yaitu:

1. “Adanya unsur *artificial arrangement*, dimana berbagai pengaturan seolah-olah terdapat didalamnya padahal tidak, dan ini dilakukan karena ketiadaan faktor pajak.
2. Skema semacam ini sering memanfaatkan *loopholes* (celah) dari undang-undang atau menerapkan ketentuan-ketentuan legal untuk berbagai tujuan, yang berlawanan dari isi undang-undang sebenarnya.
3. Kerahasiaan juga sebagai bentuk dari skema ini di mana umumnya para konsultan menunjukkan alat atau cara untuk melakukan penghindaran pajak dengan syarat wajib pajak menjaga serahasia mungkin.”

Perkembangan perpajakan *tax avoidance* cukup monumental. Dahulu banyak pihak menyamakan *tax avoidance* sebagai tindakan legal, namun sekarang dalam *tax avoidance* sendiri bercabang. Ada yang menganggap ada *tax avoidance acceptable* dan *tax avoidance yang unacceptable*, perbedaan keduanya diungkapkan oleh Slamet (2007) dalam Astuti dan Aryani (2016), adalah sebagai berikut:

1. “Adanya tujuan usaha yang baik/ tidak,
2. Semata-mata untuk menghindari pajak/ bukan,
3. Sesuai/ tidak dengan spirit dan Intention of Parliament,
4. Melakukan/ tidak melakukan transaksi yang direkayasa”.

### 2.1.3.10. Pengukuran Beban Pajak

Tarif pajak efektif (*effective tax rate*) didefinisikan oleh (Richardson dan Lanis, 2017) merupakan perbandingan antara pajak rill yang dibayar oleh perusahaan dengan laba komersial sebelum pajak. Dengan adanya tarif pajak

efektif, maka perusahaan akan mendapatkan gambaran secara riil bagaimana usaha manajemen pajak perusahaan dalam menekan kewajiban pajak perusahaan. Menurut Lanis dan Richardson (2012) dalam Ardyansyah dan Zulaikha (2014), perusahaan dikatakan melakukan perencanaan pajak apabila  $ETR < 25\%$ , Menurut Wahlujo (2012:281) :

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Pendapatan Sebelum Pajak}}$$

**Tabel 2. 1**

**Kriteria Penilaian Perencanaan Pajak**

<b>Nilai ETR</b>	<b>Kriteria</b>
$ETR < 25\%$	Perusahaan diduga melakukan perencanaan pajak
$ETR \geq 25\%$	Perusahaan diduga tidak melakukan perencanaan pajak

Sumber: Lanis dan Richardson

**Tabel 2. 2**

**Kriteria Penilaian Beban Pajak**

<b>Nilai ETR</b>	<b>Kesimpulan</b>
$ETR > 50\%$	Sangat Rendah
$37,50\% < ETR \leq 50,00\%$	Rendah
$25,00\% < ETR \leq 37,50\%$	Sedang
$12,50\% < ETR \leq 25,00\%$	Tinggi
$ETR \leq 12,50\%$	Sangat Tinggi

Sumber: Data diolah penulis

#### **2.1.4. Profitabilitas**

##### **2.1.4.1. Pengertian Profitabilitas**

Profitabilitas adalah rasio utama dalam sebuah laporan keuangan perusahaan sebuah perusahaan, karena tujuan utama perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal. Profitabilitas diukur dengan kesuksesan

perusahaan dan kemampuan dalam menggunakan asetnya secara produktif, oleh karena itu profitabilitas sebuah perusahaan bisa diketahui dengan cara membandingkan antara laba yang didapat dengan jumlah asset atau modal perusahaan.

Profitabilitas ini menggambarkan seberapa efektifnya perusahaan beroperasi dalam memperoleh keuntungan. Profitabilitas sebuah perusahaan bisa diukur dengan menggabungkan antara keuntungan atau laba yang didapatkan dari kegiatan operasional perusahaan dengan kekayaan atau asset yang dimiliki untuk mendapatkan keuntungan perusahaan (*operating asset*). Sehingga profitabilitas dapat dijadikan sebagai tolak ukur investor maupun kreditor dalam penilaian kinerja perusahaan.

Rasio Profitabilitas sering digunakan tidak hanya untuk manajemen operasional, tetapi juga untuk pengambilan keputusan investor dan kreditor. Para investor di pasar modal sangat memperhatikan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan dan meningkatkan *profit*, hal ini menjadi daya tarik bagi investor dalam melakukan jual beli saham, oleh karena itu manajemen harus mampu memenuhi target yang telah ditetapkan. Ada beberapa pendapat yang dikemukakan oleh para ahli mengenai pengertian profitabilitas antara lain:

Definisi Profitabilitas menurut Rahman et al (2020):

“Profitabilitas yaitu rasio yang bisa digunakan untuk melihat sejauh mana perusahaan dalam menghasilkan laba atau keuntungan”.

Menurut Hery (2016:192) Profitabilitas adalah:

“Profitabilitas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas tersebut”.

Menurut Ananda Putri Aulia (2022) Profitabilitas adalah:

“Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan keuntungan (laba) dalam periode tertentu, profitabilitas juga diukur menggunakan ROA (Return On Assets)”.

Menurut R. Agus Sartono (2014:122) Profitabilitas adalah:

“Profitabilitas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisis profitabilitas ini”.

Berdasarkan penjelasan mengenai profitabilitas penulis dapat menyimpulkan bahwa profitabilitas adalah rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam meningkatkan dan juga menghasilkan laba yang maksimal. Jika suatu perusahaan memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi terhadap pengembalian saham, maka investor akan memilih perusahaan untuk menanamkan sahamnya. Karena rasio profitabilitas ini yang biasanya dijadikan bahan pertimbangan para investor untuk menanam saham di suatu perusahaan.

#### **2.1.4.2. Tujuan dan Manfaat Profitabilitas**

Dalam upaya untuk mencapai tujuan itu perusahaan harus dapat beroperasi secara lancar dan dapat mengkombinasikan semua sumber daya yang ada, sehingga dapat mencapai hasil dan tingkat laba yang optimal. Namun tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba dari kegiatan operasionalnya tidaklah selalu berjalan dengan baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan. Manfaat rasio profitabilitas tidak terbatas hanya pada pemilik usaha atau

manajemen saja, tetapi juga bagi pihak luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan.

Menurut Kasmir (2021:197) tujuan dan manfaat penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu:

1. “Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri”.

Sementara itu, manfaat dari rasio profitabilitas adalah:

1. “Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
2. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Mengetahui produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri”.

Pengaplikasian rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan membandingkan beberapa komponen yang ada dalam laporan keuangan, terutama dalam neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran rasio profitabilitas dapat digunakan dengan membandingkan beberapa periode operasi perusahaan, dengan tujuan agar dapat mengetahui perkembangan dan perubahan perusahaan, serta mencari faktor penyebab adanya perubahan tersebut. Semakin lengkap jenis rasio profitabilitas yang digunakan, maka semakin sempurna hasil yang dicapai, artinya posisi dan tingkat profitabilitas perusahaan dapat diketahui secara menyeluruh.



### 2.1.4.3. Metode Pengukuran Rasio Profitabilitas

Pengukuran menggunakan rasio profitabilitas merupakan salah satu metode untuk menganalisis kinerja keuangan yang merujuk pada laba perusahaan dan resiko yang kemungkinan terjadi pada perusahaan.

Dalam mengukur tingkat profitabilitas suatu perusahaan, digunakan rasio. Menurut Kasmir (2021:198) bahwa:

“Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Pada dasarnya penggunaan rasio ini yakni menunjukkan tingkat efisiensi suatu perusahaan.”

R. Agus Sartono (2012:113) mengemukakan beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur rasio profitabilitas, yaitu :

1. *Gross Profit Margin*

*Gross Profit Margin* menggambarkan laba kotor yang dapat dicapai dari jumlah penjualan. Rasio ini dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

*Gross Profit Margin* merupakan ukuran efisiensi operasional perusahaan dan juga harga produk. Apabila harga penjualan produk meningkat, maka gross profit margin akan menurun, begiti juga sebaliknya. Semakin besar gross profit margin, maka semakin baik keadaan operasi perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa *cost of good sold* relatif rendah dibandingkan dengan penjualan.

2. *Operating Profit Margin*

*Operating Profit Margin* menggambarkan “*pure profit*” yang diterima atas setiap rupiah dari penjualan yang dilakukan. Semakin tinggi operating profit margin, maka semakin baik pula operasi suatu perusahaan. *Operating profit margin* dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

### 3. *Net Profit Margin*

*Net Profit Margin* adalah ukuran profitabilitas suatu perusahaan dari penjualan setelah memperhitungkan semua biaya dan pajak penghasilan. Rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat kembalian keuntungan bersih terhadap penjualan bersihnya. Hal ini mengindikasikan seberapa baik perusahaan dalam menggunakan biaya operasional karena menghubungkan laba bersih dengan penjualan bersih. *Net profit margin* sering digunakan untuk mengevaluasi efisiensi perusahaan dalam mengendalikan beban beban yang berkaitan dengan penjualan. Semakin tinggi *net profit margin*, maka semakin baik operasi perusahaan. *Net profit margin* dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

### 4. *Return On Asset*

*Return On Assets* merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan. ROA dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

*Return On Assets* merupakan rasio yang mengukur laba bersih setelah pajak terhadap total aktiva. Return on assets menunjukkan hasil return yang diperoleh perusahaan atas total aktiva yang digunakan. Selain itu, return on assets memberikan ukuran yang lebih baik atas rasio profitabilitas karena menunjukkan efektivitas manajer dalam menggunakan aktiva untuk memperoleh pendapatan. Semakin baik pengelolaan asset suatu perusahaan maka akan menghasilkan laba yang baik.

### 5. *Return On Equity*

*Return On Equity* adalah rasio yang menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Rasio ini merupakan ukuran profitabilitas dari sudut pandang pemegang saham dan merupakan alat yang paling sering digunakan investor dalam pengambilan keputusan investasi. Return on equity dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

Perusahaan dapat menggunakan rasio profitabilitas secara keseluruhan atau hanya sebagian saja jenis ratio profitabilitas yang ada. Penggunaan rasio

secara sebagian berarti bahwa perusahaan hanya menggunakan beberapa jenis rasio saja yang memang dianggap perlu diketahui Hery (2016:193).

Hanafi (2014:42) menjelaskan bahwa :

”Rasio profitabilitas merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Dan rasio ini mencerminkan dalam *return on asset (ROA)*, yang menunjukkan efisiensi manajemen aset”.

Dari beberapa metode pengukuran tersebut, dalam penelitian ini alat ukur profitabilitas yang digunakan oleh penulis adalah *Return On Assets (ROA)*, karena *ROA* menunjukkan hasil *return* yang diperoleh perusahaan atas total aktiva yang digunakan. Selain itu, *return on assets* memberikan ukuran yang lebih baik atas rasio profitabilitas karena menunjukkan efektivitas manajer dalam menggunakan aktiva untuk memperoleh pendapatan.

Semakin tinggi nilai *ROA* yang mampu diraih oleh perusahaan maka performa keuangan perusahaan dikategorikan baik, semakin baik pengelolaan aset suatu perusahaan dan semakin besar juga laba yang diperoleh perusahaan.

Kaitan *ROA* terhadap *transfer pricing* yaitu, jika laba perusahaan meningkat, yang ditandai dengan semakin tingginya rasio *ROA*, maka perusahaan cenderung untuk menekan besaran beban pajak penghasilannya. Hal ini dilakukan dengan menerapkan *transfer pricing* yang rendah, sehingga margin yang timbul juga rendah, dan dapat menekan jumlah beban pajak yang harus dibayarkan (Roslita, 2020).

Menurut Kasmir (2017:201) dalam Chrismesi Pagiu (2021), semakin tinggi rasio *Return on Assets (ROA)* menunjukkan kinerja yang baik bagi

perusahaan. Maka perusahaan harus berusaha agar *ROA* di atas standar industri yaitu 30%.

**Tabel 2. 3**

**Kriteria Penilaian Kemungkinan Profitabilitas**

<b>Nilai ROA</b>	<b>Kesimpulan</b>
$ROA > 60,00\%$	Sangat Tinggi
$45,00\% < ROA \leq 60,00\%$	Tinggi
$30,00\% < ROA \leq 45,00\%$	Sedang
$15,00\% < ROA \leq 30,00\%$	Rendah
$ROA \leq 15,00\%$	Sangat Rendah

Sumber : Data diolah penulis

### **2.1.5. Leverage**

#### **2.1.5.1. Pengertian *Leverage***

*Leverage* merupakan tingkat kemampuan perusahaan dalam menggunakan aset atau modal yang memiliki biaya tetap (hutang atau saham) dalam rangka mewujudkan tujuan perusahaan untuk memaksimalkan nilai perusahaan yang bersangkutan. Setiap perusahaan dalam menjalankan dan mengembangkan kegiatan operasionalnya sehari-hari pasti membutuhkan modal yang menjadi salah satu pondasi utama. Modal tersebut berasal dari modal sendiri maupun modal yang berasal dari pinjaman. Modal tersebut dapat berasal dari dua sumber utama, yaitu berasal dari ekuitas dan *leverage*.

Istilah *leverage* biasanya dipergunakan untuk menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menggunakan aktiva atau dana yang mempunyai beban tetap (*fixed cost assets or funds*) untuk memperbesar penghasilan (*return*) bagi pemilik perusahaan. Dengan memperbesar tingkat leverage maka hal ini

berarti bahwa tingkat ketidakpastian (*uncertainty*) dari return yang akan diperoleh akan semakin tinggi pula, tetapi pada saat yang sama hal tersebut juga akan memperoleh jumlah return yang akan diperoleh. Semakin tinggi tingkat leverage akan semakin tinggi resiko yang dihadapi serta semakin besar tingkat return atau penghasilan yang diharapkan. Ada beberapa pendapat menurut para ahli mengenai pengertian leverage sebagai berikut:

Menurut R. Agus Sartono (2014:120) menjelaskan:

“*Leverage* menunjukkan proposisi atas penggunaan utang untuk membiayai investasinya”.

Menurut Kasmir (2013:151) menyatakan *Leverage* adalah sebagai berikut:

“*Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana ekuitas perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan ekuitasnya. Dalam arti luas dikatakan bahwa rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka Panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi)”.

Menurut Irham Fahmi (2015:151) menjelaskan ratio *Leverage* sebagai berikut:

“Rasio *Leverage* adalah mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai dengan utang. Penggunaan utang yang terlalu tinggi akan membahayakan perusahaan karena perusahaan akan masuk dalam kategori *extreme Leverage* (utang ektrim) yaitu perusahaan dalam tingkat utang yang tinggi sulit untuk melepaskan beban utang tersebut”.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa *Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajibannya, baik itu jangka Panjang maupun jangka pendek dengan membandingkan ekuitas yang dimilikinya. Penggunaan

utang yang terlalu tinggi akan membahayakan perusahaan karena perusahaan akan masuk kategori *extreme Leverage* (utang ektrim) yaitu perusahaan dalam tingkat utang yang tinggi sulit untuk melepaskan beban utang tersebut.

#### **2.1.5.2. Tujuan dan Manfaat *Leverage***

Dalam melakukan *leverage* tentunya ada tujuan yang ingin dicapai. Mengacu pada setiap definisinya. Menurut Kasmir (2013:153) terdapat beberapa tujuan perusahaan menggunakan *leverage*, yaitu:

1. “Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditor) .
2. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
3. Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
4. Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan yang dibiayai oleh utang.
5. Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva”.

Sementara itu, manfaat rasio *Leverage* menurut Kasmir (2013:154) adalah:

1. “Untuk menganalisis kemampuan posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya.
2. Untuk menganalisis kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
3. Untuk menganalisis keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
4. Untuk menganalisis seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk menganalisis seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva.”

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa tujuan dan manfaat dari rasio *Leverage* yaitu untuk mengetahui posisi perusahaan kepada

kreditur dan menilai seberapa besar kemampuan dan pengaruh utang terhadap perusahaan.

### 2.1.5.3. Jenis-Jenis Pengukuran Rasio *Leverage*

Menurut J.Fred Weston dan Thomas E. Copeland (2011:242) terdapat beberapa jenis rasio leverage yang biasa dimanfaatkan oleh perusahaan, diantaranya sebagai berikut:

#### 1. “*Debt to Total Assets Ratio*”

*Debt to Total Assets Ratio* menunjukkan besarnya total utang terhadap keseluruhan total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan. Rasio ini hanya merupakan presentase dana yang diberikan oleh kreditor bagi perusahaan. Semakin tinggi rasio ini maka semakin besar risiko yang dihadapi dan investor akan meminta tingkat keuntungan yang semakin tinggi. Rasio yang tinggi juga menunjukkan proporsi modal sendiri yang rendah untuk membiayai aktiva.

$$\text{Debt to Total Assets Ratio} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}}$$

“*Measures the percentage of total equity provided by creditors*”

Keterangan :

- Total *Liabilities* : Total Utang

#### 2. *Debt to Equity Ratio* (DER)

*Debt to equity Ratio* (DER) merupakan perbandingan antara seluruh utang perusahaan, baik utang jangka panjang maupun utang jangka pendek dengan modal sendiri yang dimiliki perusahaan. Semakin tinggi DER menunjukkan semakin besar total utang terhadap total ekuitasnya. *Debt to equity ratio* digunakan untuk mengukur total *shareholder's equity* yang dimiliki perusahaan. Rumus yang digunakan untuk mengukur *Debt to Equity Ratio* adalah:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}}$$

“*Measures the percentage of total equity provided by creditors*”

Keterangan :

- Total *Equity* : Total Ekuitas (Modal)

#### 3. *Time Interest Earned Ratio*

*Time Interest Earned Ratio* adalah rasio antara laba sebelum bunga dan pajak (EBIT) dengan beban bunga. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan memenuhi beban tetapnya berupa bunga,

atau mengukur kemampuan seberapa jauh laba dapat berkurang tanpa perusahaan mengalami kesulitan karena tidak mampu membayar bunga. Rumus yang digunakan untuk mengukur *Time Interest Earned Ratio* adalah:

$$\textit{Time Interest Earned Ratio} = \frac{\textit{Income Before Interest Expenses and Tax}}{\textit{Interest Expense}}$$

Keterangan :

- *Income Before Interest Expenses and Tax* : Laba Sebelum Bunga dan Pajak
- *Interest Expense* : Beban Bunga

Dalam Penelitian ini, penulis menggunakan rumus dari *Debt to Equity Ratio* untuk menghitung leverage. *Debt to Equity Ratio* (DER) merupakan rasio yang mengukur tingkat hutang terhadap modal yang dimiliki perusahaan. *Debt to Equity Ratio* dapat mencerminkan kemampuan perusahaan untuk membayar hutangnya dengan modal (modal yang dimilikinya). Rasio ini juga mampu menilai kemampuan perusahaan untuk menggunakan modal yang berasal dari pinjaman dalam menunjang kegiatan perusahaan terutama untuk meningkatkan laba perusahaan.

Semakin tinggi *Debt to Equity Ratio* suatu perusahaan maka semakin tinggi hutang yang dimiliki perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan lebih memilih untuk menutupin hutangnya dibanding membagikan dividen. Menurut Kasmir (2021:161), semakin tinggi rasio ini akan menunjukkan kinerja yang tidak baik bagi perusahaan. Maka perusahaan harus berusaha agar DER bernilai rendah atau berada dibawah standar industry yaitu 80%”.

**Tabel 2. 4**

**Kriteria Penilaian *Leverage***

<b>Nilai Tingkat Hutang</b>	<b>Kriteria</b>
DER ≥ 106,67%	Sangat Tinggi
80,00% ≤ DER < 106,67%	Tinggi



$53,33\% \leq \text{DER} < 80,00\%$	Sedang
$26,66\% \leq \text{DER} < 53,33\%$	Rendah
$\text{DER} < 26,66\%$	Sangat Rendah

Sumber : Data diolah oleh penulis

## 2.1.6. *Transfer Pricing*

### 2.1.6.1. Pengertian *Transfer Pricing*

Menurut Rahman & Cheisviyanny (2020) *transfer pricing* adalah:

“*Transfer pricing* adalah pertimbangan perusahaan dalam menentukan harga transfer atas penyerahan barang jasa, atau harta takberwujud lainnya dari satu perusahaan ke perusahaan lainnya yang memiliki hubungan istimewa, yang didasarkan atas prinsip harga pasar yang wajar”.

Definisi menurut Chairil (2019:196) bahwa:

“*Transfer pricing* merupakan harga yang diperhitungkan atas penyerahan barang atau jasa atau harta tak berwujud lainnya dari satu perusahaan ke perusahaan lain yang mempunyai hubungan istimewa, dalam kondisi didasarkan atas prinsip harga pasar wajar (*arm's length price principle*)”.

Dari penjelasan mengenai *transfer pricing* diatas, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa *transfer pricing* merupakan suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer berupa barang, jasa, harta tak berwujud, ataupun transaksi finansial yang dilakukan oleh pihak - pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

### 2.1.6.2. Tujuan *Transfer Pricing*

Tujuan penetapan *transfer pricing* menurut Henry Simamora (1999) yang dialih bahasakan oleh Mangoting (2011:69) sebagai berikut:

“Secara umum, tujuan penetapan harga transfer adalah untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen - departemen atau

divisi - divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain".

Beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh praktik transfer pricing, baik bagi perusahaan domestik maupun bagi perusahaan multinasional menurut Chairil (2019:202) antara lain sebagai berikut:

1. "Sebagai sarana untuk mencapai tujuan perusahaan dan tujuan perusahaan lainnya
2. Mengamankan posisi kompetitif anak atau cabang perusahaan afiliasi dan penetrasi pasar, dalam usaha mencapai keunggulan kompetitif
3. Sebagai sarana mengendalikan *cash flow* anak atau cabang perusahaan afiliasi
4. Sebagai alat untuk mengendalikan risiko nilai tukar mata uang asing (pengendalian devisa), 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. Sistem penetapan harga transfer harus memenuhi tiga tujuan: evaluasi kinerja yang akurat (termasuk kinerja anak atau cabang perusahaan afiliasi mancanegara), kesesuaian tujuan, dan pelestarian otonomi divisi "*A transfer pricing system should satisfy three objectives: accurate performance evaluation, goal congruence, and preservation of divisional autonomy*". (Joshua Ronen and George McKinney, 1970:100-101)
7. Untuk mentransmisikan data keuangan diantara departemen - departemen atau divisi - divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain. (Henry Simamora, 1999:273)
8. Untuk mengevaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjual dan divisi pembeli menuju keputusan - keputusan yang sesuai dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan
9. Dalam lingkup perusahaan multinasional, transfer pricing digunakan untuk meminimalkan pajak dan bea yang mereka keluarkan diseluruh dunia "*Transfer pricing can effect overall corporate income taxes.*" (Hansen and Mowen, 1996:496)
10. Sebagai cara untuk menghindari campur tangan pemerintah asing".

### **2.1.6.3. Tujuan Penerapan *Transfer Pricing***

Tujuan penerapan harga transfer adalah untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada

waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain (Henry Simamora, 1999:273 dalam Mangoting, 2000). 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 (Mangoting, 2000).

Menurut Horngren, Datar dan Foster (2008:375) dalam Lingga (2012), penetapan harga transfer (*transfer pricing*) seharusnya membantu mencapai strategi dan tujuan perusahaan dan sesuai dengan struktur organisasi perusahaan. Secara khusus, *transfer pricing* seharusnya mendukung kesesuaian tujuan dan tingkat usaha manajemen puncak. Subunit yang menjual produk atau jasa seharusnya dimotivasi untuk menurunkan biaya mereka. Subunit yang menjual produk atau jasa seharusnya dimotivasi untuk memperoleh dan menggunakan input secara efisien.

*Transfer pricing* seharusnya juga membantu manajemen puncak mengevaluasi kinerja dari subunit individual dan manajer mereka. Jika manajemen puncak mendukung tingkat desentralisasi yang tinggi, harga transfer seharusnya mendukung tingkat otonomi subunit yang tinggi dalam pengambilan keputusan. Ini berarti manajer subunit yang ingin memaksimalkan laba operasi dari sub unitnya seharusnya memiliki kebebasan untuk melakukan transaksi dengan subunit lain dari perusahaan (atas dasar harga transfer) atau untuk melakukan transaksi dengan eksternal.

Menurut Suryana (2012) dalam Lingga (2012), tujuan *transfer pricing*, pertama untuk mengakali jumlah profit sehingga pembayaran pajak dan pembagian dividen menjadi rendah. Kedua, menggelembungkan profit untuk memoles (*window-dressing*) laporan keuangan. Negara dirugikan triliunan rupiah karena praktik *transfer pricing* perusahaan asing di Indonesia (Kontan, 2012 dalam Lingga, 2012).

#### **2.1.6.4. 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. 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”.

#### **2.1.6.5. Hubungan Istimewa**

Hubungan istimewa terjadi antara induk perusahaan dengan anak perusahaannya atau dengan cabang - cabangnya atau perwakilannya, baik yang berada di dalam negeri maupun yang berada di luar negeri (Suandy, 2011:70).

Berdasarkan UU Nomor 36 Tahun 2008 hubungan istimewa sebagaimana dimaksud pada ayat (3), sampai dengan ayat (3d), pasal 9 ayat (1) huruf f, dan pasal 10 ayat (1) dianggap ada apabila:

1. “Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada Wajib Pajak lain atau hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua Wajib Pajak atau lebih; atau hubungan diantara dua Wajib Pajak atau lebih, demikian pula hubungan antara dua Wajib Pajak atau lebih yang disebut terakhir.
2. Wajib pajak yang menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung. Hubungan istimewa dianggap ada apabila satu atau lebih perusahaan berada di bawah penguasaan yang sama. Demikian juga hubungan di antara beberapa perusahaan yang berada dalam penguasaan yang sama tersebut. Hubungan istimewa di antara wajib pajak dapat juga terjadi karena penguasaan melalui manajemen atau penggunaan teknologi walaupun tidak terdapat hubungan kepemilikan.
3. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat. Faktor hubungan keluarga sedarah atau semenda ini dapat menimbulkan hubungan istimewa diantara orang pribadi
  - a. Hubungan keluarga sedarah yang menimbulkan hubungan istimewa adalah hubungan keluarga sedarah dalam garis keturunan lurus satu derajat, yaitu hubungan antara seseorang dengan ayahnya, atau dengan ibunya, atau dengan anaknya, dan Hubungan keluarga sedarah dalam garis keturunan kesamping satu derajat, yaitu hubungan antara seseorang dengan kakaknya, atau dengan adiknya
  - b. Hubungan keluarga semenda yang dapat menimbulkan hubungan istimewa adalah hubungan keluarga semenda dalam garis keturunan lurus satu derajat, yaitu hubungan antara seseorang dengan mertuanya, atau dengan anak tirinya
  - c. Hubungan keluarga semenda dalam garis keturunan kesamping satu derajat, yaitu hubungan antara seseorang dengan iparnya
  - d. Apabila antara suami istri terdapat perjanjian pemisahan harta dan penghasilan, maka antara suami istri tersebut terdapat hubungan istimewa”.

Hubungan istimewa seperti dimaksud didepan akan dapat memengaruhi harga, yaitu adanya kemungkinan harga ditekan lebih rendah dari harga pasar.

Dalam hal demikian maka yang menjadi Dasar Pengenaan Pajak adalah harga pasar yang wajar yang berlaku di pasar bebas.

#### **A. Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi**

Pengungkapan pihak berelasi diatur dalam PSAK No.7 (revisi tahun 2015), pernyataan mensyaratkan pengungkapan hubungan, transaksi dan saldo pihak berelasi, termasuk komitmen dalam laporan keuangan. Kualitas pengungkapan merupakan hal yang penting sebagai dasar dalam pengambilan keputusan oleh pengguna laporan keuangan.

Tiara dan Maksudi (2020) menyatakan bahwa, untuk memastikan bahwa laporan keuangan entitas berisi pengungkapan yang diperlukan untuk dijadikan perhatian terhadap kemungkinan bahwa posisi keuangan dan laba rugi telah dipengaruhi oleh keberadaan pihak-pihak berelasi dan oleh transaksi dan saldo, termasuk komitmen, dengan pihak-pihak berelasi. Pengungkapan yang dilakukan meliputi:

1. “Hubungan antara entitas induk dengan entitas anak diungkapkan terlepas dari apakah telah terjadi transaksi antara mereka.
2. Entitas harus mengungkapkan sifat dari hubungan dengan pihak-pihak berelasi serta informasi mengenai transaksi dan saldo, termasuk komitmen, penyisihan piutang ragu-ragu dan beban atas piutang raguragu atau penghapusan piutang.
3. Ketika terdapat transaksi, maka diungkapkan terpisah berdasarkan kategori: entitas induk, entitas dengan pengendalian bersama atau pengaruh signifikan, entitas anak, ventura bersama, personil manajemen kunci, pihak-pihak berelasi lainnya.
4. Kompensasi personil manajemen kunci diungkapkan secara total untuk setiap: imbalan jangka pendek, imbalan pascakerja, imbalan kerja jangka panjang lainnya, pesangon dan pembayaran berbasis saham.
5. Entitas tidak perlu mengungkapkan transaksi, komitmen dan saldo atas transaksi afiliasi dengan:

- a. Pemerintah yang memiliki pengendalian, atau pengendalian bersama atau pengaruh signifikan atas entitas pelapor dan
- b. Entitas lain yang merupakan pihak berelasi karena dikendalikan atau dikendalikan bersama, atau dipengaruhi secara signifikan oleh pemerintah yang sama atas entitas pelapor dan entitas lain tersebut  
Entitas pelapor cukup mengungkapkan:
  - Nama departemen atau instansi pemerintah dan sifat hubungannya dengan entitas pelapor.
  - Informasi berisi sifat dan jumlah transaksi yang secara individual signifikan dan secara kolektif signifikan”.

## **B. Transaksi Pihak Berelasi**

Menurut International Financial Statement Standards (IFRS) dalam PSAK 7 Ikatan Akuntan Indonesia (2015), definisi *related party transaction* adalah pihak atau entitas yang saling memiliki hubungan istimewa dengan entitas lainnya yang menyiapkan laporan keuangan (disebut juga sebagai pelapor). Dapat diartikan juga sebagai transaksi pengalihan sumber daya, jasa ataupun kewajiban antara masing-masing pihak yang mempunyai hubungan istimewa, terlepas apakah ada harga yang dibebankan atau tidak (Roselina dan Kanti, 2022). Transaksi pihak berelasi biasanya dilakukan oleh perusahaan yang biasanya dilakukan oleh perusahaan yang dikendalikan dengan afiliasi perusahaan atau afiliasi anggota direksi, anggota dewan, dan pemegang saham utama perusahaan atau antara perusahaan yang dibawah kendali yang sama (Tambunan dkk, 2016) dalam (Supatmi dan Wukirasih, 2022)..

### **2.1.6.6. Piutang Pihak Berelasi**

Menurut Rudianto (2012:210) dalam Lilianti dkk (2019), piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu. Hampir semua entitas memiliki piutang kepada pihak lain

yang terkait dengan transaksi penjualan atau pendapatan, maupun yang berasal dari transaksi lainnya. Kategori piutang dipengaruhi jenis usaha entitas. Perusahaan dagang dan manufaktur jenis piutang yang muncul adalah piutang dagang dan piutang lainnya.

Menurut Rudianto (2012:211) dalam Lilianti dkk (2019), piutang dalam perusahaan terbagi menjadi dua kelompok, yaitu:

1. “Piutang usaha  
Piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa yang dimiliki perusahaan. Dalam kegiatan normal perusahaan, piutang usaha biasanya dibebankan dalam tempo kurang dari satu tahun, sehingga piutang usaha dikelompokkan ke dalam kelompok aset lancar.
2. Piutang bukan usaha  
Piutang bukan usaha yaitu piutang yang timbul bukan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Yang termasuk dalam kelompok piutang bukan usaha adalah persekot dalam kontrak pembelian, klaim terhadap perusahaan angkutan atau barang yang rusak atau hilang, klaim terhadap perusahaan asuransi atas kerugian yang dipertanggungjawabkan, klaim terhadap karyawan perusahaan, klaim terhadap retitisi pajak, piutang deviden dan lain lain”.

Martini dkk (2012:194) dalam Lilianti dkk (2019) menyatakan bahwa terdapat 3 jenis piutang sebagai berikut:

- a. “Piutang Dagang/Piutang Usaha  
Piutang dagang adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan sebagai akibat tagihan adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, dimana tagihan tidak disertai dengan surat perjanjian yang formal, akan tetapi karena adanya unsur kepercayaan dan kebijakan perusahaan. Sedangkan piutang usaha ialah piutang pada perusahaan jasa dimana perusahaan memberikan jasa kepada konsumen yang akan dibayar dikemudian hari sebesar tarif jasa yang telah diberikan. Piutang dagang/piutang usaha dalam menyajikan diklasifikasikan sebagai piutang dari pihak berelasi dan piutang dari pihak ketiga. Kriteria pihak berelasi mengikuti PSAK 7 pengungkapan pihak-pihak berelasi. Piutang dagang dapat juga dibagi lagi menurut karakteristiknya sehingga ada beberapa sub komponen piutang dagang/usaha. Piutang dagang/usaha muncul dari transaksi



pendapatan atau penjualan yang dilakukan secara kredit. Piutang dagang biasanya tidak ada bunga dan jangka waktu pelunasan singkat tergantung dengan kebijakan kredit yang diberikan.

b. Piutang Non Dagang/ Piutang lainnya

Piutang non dagang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain atau pihak ketiga yang timbul atau terjadi bukan karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Jumlah piutang non dagang/lainnya biasanya tidak signifikan dibandingkan dengan jumlah piutang dagang ataupun piutang usaha. Berikut ini contoh-contoh piutang non dagang:

1. Piutang Biaya, contohnya: asuransi dibayar dimuka, sewa dibayar dimuka, gaji dibayar dimuka, iklan dibayar dimuka.
2. Piutang Penghasilan, contohnya : piutang jasa, piutang sewa dan piutang bunga.
3. Uang Muka Pembelian (persekot), contohnya : pembayaran uang muka pembelian suatu barang yang sebelumnya sudah dipesan terlebih dahulu.
4. Piutang lain-lain, contohnya: piutang perusahaan kepada karyawan, kelebihan membayar pajak dan piutang perusahaan kepada cabang-cabang perusahaan.

c. Piutang Wesel

Piutang wesel adalah tagihan perusahaan kepada pihak ketiga atau pihak lain yang menggunakan perjanjian secara tertulis dengan wesel atau promes. Wesel merupakan janji tertulis yang tidak bersyarat, dibuat oleh pihak yang satu untuk pihak yang lain, ditandatangani oleh pihak pembuatnya, untuk membayar sejumlah uang atas permintaan atau pada suatu tanggal yang ditetapkan pada masa yang akan datang kepada pihak yang memerintah atau membawanya. Penerbit wesel disebut wesel bayar (*notes payable*), sedangkan penerima wesel disebut wesel tagih (*notes receivable*). Wesel tagih biasanya memiliki bunga, walaupun ada beberapa wesel tagih yang tidak berbunga. Wesel tagih yang tidak berbunga biasanya dijual dengan diskon dan pihak penerbit akan menerima uang yang lebih kecil dari jumlah yang akan dibayarkan dimasa depan. Diskon merupakan bentuk bunga yang diterima dimuka. Wesel tagih dapat dijual oleh pemegang sebelum jatuh tempo”.

Menurut Liembono dkk (2013:123), komponen pada aset lancar adalah piutang pihak berelasi, akun ini merupakan piutang yang timbul sebagai akibat dari transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa, selain untuk akun yang telah ditentukan penyajiannya pada kas dan setara kas, investasi

jangka pendek dan piutang usaha. Piutang hubungan istimewa disajikan sebesar jumlah yang dapat direalisasi.

#### **2.1.6.7. Peraturan *Transfer Pricing***

Direktur Jenderal Pajak berwenang menentukan kembali besarnya penghasilan dan/atau biaya bagi Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa. Penentuan kembali tersebut dilakukan sesuai prinsip kewajaran dan kelaziman. Yang dimaksud dengan “prinsip kewajaran dan kelaziman usaha” adalah prinsip di dalam praktik bisnis yang sehat sebagaimana berlaku di antara pihak-pihak yang tidak memiliki dan/atau dipengaruhi hubungan istimewa. Metode Penentuan Harga Transfer (metode *transfer pricing*) yang paling sesuai atau dikenal dengan istilah *The Most Appropriate Method*.

Sebagai informasi bahwa berdasarkan Undang-Undang Cipta Kerja No. 11 tahun 2020, tarif yang digunakan untuk Wajib Pajak Badan adalah 22% untuk tahun pajak 2020 dan 2021, dan menjadi 20% mulai tahun pajak 2022. Tentu saja untuk wajib pajak yang memenuhi syarat, masih terdapat tarif khusus berdasarkan Pasal 31E Undang- Undang PPh.

Kemudian pengaturan terbaru dalam Undang-undang No 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) terdapat penambahan 3 (tiga) metode transfer pricing dari sebelumnya 5 (lima) metode. Dengan demikian, terdapat 8 (delapan) metode transfer pricing yang dapat digunakan dalam penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Berikut ini 8 (delapan) metode transfer pricing yang dimaksud:

1. “Metode Perbandingan Harga Antara Pihak yang Tidak Mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*) adalah metode *transfer pricing* 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.

Harga Wajar = Harga Pihak Independen Sebanding

2. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*) adalah metode *transfer pricing* yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, aset dan risiko, atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.

$$\text{Persentase Laba Kotor} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

3. Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method*) adalah metode *transfer pricing* 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.

Harga Wajar Penjualan (X) = Biaya Produksi + Laba Wajar

4. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method*) adalah metode *transfer pricing* berbasis Laba Transaksional (*Transactional Profit Method Based*) yang 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*).
5. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method*) adalah metode *transfer pricing* yang dilakukan dengan membandingkan presentase laba bersih operasi terhadap biaya,

terhadap penjualan, terhadap aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan presentase 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.

$$\text{Metode Laba Bersih Transaksional} = \frac{\text{Laba Bersih Usaha}}{\text{Penjualan}}$$

6. Metode Perbandingan Transaksi Independen (*Comparable Uncontrolled Transaction Method*).
7. Metode dalam Penilaian Harta Berwujud dan/atau Harta Tidak Berwujud (*Tangible Asset And Intangible Asset Valuation*).
8. Metode dalam Penilaian Bisnis (*Business Valuation*)”.

Atas penambahan 3 (tiga) metode transfer pricing yang baru sebagaimana poin 6, 7, dan 8 diatas, belum diatur secara spesifik mengenai definisi dan penerapannya dalam Pasal 18 ayat 3 UU HPP

#### **2.1.6.8. Pengukuran *Transfer Pricing***

Dalam penelitian ini, pengukuran untuk variabel *transfer pricing* diproksikan dengan ada atau tidaknya penjualan terhadap pihak berelasi atau yang memiliki hubungan istimewa. Penjualan terhadap hubungan istimewa diindikasikan ada transfer pricing. Hal ini sesuai dengan PSAK Nomor 15 Paragraf 37 point (c) yang menyatakan tentang pengaruh signifikan yang dimiliki oleh pemegang saham dengan presentase 20% atau lebih.

Harga yang ditetapkan dalam penjualan terhadap pihak berelasi atau hubungan istimewa biasanya menggunakan harga yang tidak wajar bisa dengan menaikkan atau menurunkan harga. Adapun indikator yang penulis gunakan untuk mengukur variabel ini adalah *Related Party Transaction* indikator menurut Chairil Anwar Pohan (2018:239), yaitu :

$$RPT = \frac{\text{Piutang Transaksi Pihak Berelasi}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Keterangan : *Related Party Transaction (RPT)* = Transaksi Pihak Berelasi

Alasan penggunaan metode pengukuran tersebut karena transfer pricing sering dilakukan melalui transaksi penjualan kepada pihak berelasi atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa, dan piutang pihak berelasi akan timbul karena adanya penjualan kredit kepada pihak berelasi (Ariputri, 2020).

**Tabel 2. 5**

**Kriteria Penilaian Kemungkinan *Transfer Pricing* ditinjau dari rata-rata persentase Transaksi Pihak Berelasi**

<i>Transfer Pricing</i>	<b>Kesimpulan</b>
RPT > 0%	Perusahaan diduga melakukan <i>transfer pricing</i>
RPT ≤ 0%	Perusahaan diduga tidak melakukan <i>transfer pricing</i>

Sumber : Ariputri (2020)

**Tabel 2. 6**

**Kriteria Penilaian Kemungkinan *Transfer Pricing* ditinjau dari banyaknya perusahaan melakukan *Transfer Pricing***

<b>Jumlah Perusahaan</b>	<b>Kriteria Kesimpulan</b>
16	Seluruh perusahaan diduga melakukan <i>Transfer Pricing</i>
11-15	Sebagian besar perusahaan diduga melakukan <i>Transfer Pricing</i>
6-10	Sebagian perusahaan diduga melakukan <i>Transfer Pricing</i>
1-5	Sebagian kecil perusahaan diduga melakukan <i>Transfer Pricing</i>
0	Tidak ada perusahaan diduga melakukan <i>Transfer Pricing</i>

Sumber : Data diolah penulis

## **2.2. Kerangka Pemikiran**

### **2.2.1. Pengaruh Beban Pajak terhadap *Transfer Pricing***

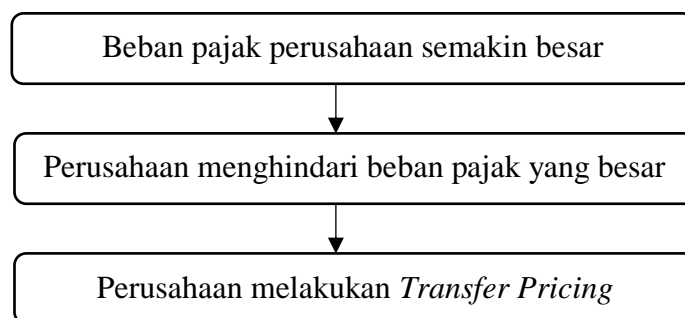
Pajak adalah prestasi kepada pemerintah yang terutang melalui norma-norma umum dan yang dapat dipaksakan, tanpa ada kalanya kontraprestasi yang ditunjukkan dalam hal yang individual (Suandy, 2011:21). Dengan jumlah beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan kepada negara maka perusahaan-perusahaan multinasional yang berorientasikan pada laba usaha semakin terpicu untuk melakukan berbagai kiat dalam rangka meminimalisir jumlah beban pajak yang harus dibayar yang salah satunya dengan menerapkan *transfer pricing* (Evan Maxentia Tiwa, David P.E. Saerang, 2017).

Tindakan *transfer pricing* diatur dalam Peraturan Perpajakan Pasal 18 UU No.18 perihal Pajak Penghasilan. Nomor 36 Tahun 2008. Pasal ini mengatur bahwasanya yang berhak menetapkan penghasilan yang terkena pajak dari Wajib Pajak yang berkedudukan khusus dengan badan usaha lain adalah Direktorat Jendral Pajak (DJP). Terdapat disparitas dalam beban pajak yang dikenakan oleh masing-masing negara, dan tingginya tarif pajak yang harus dibayarkan ke negara tersebut membuat perusahaan sering memanfaatkan celah untuk mengurangi beban pajak dengan mengalihkan keuntungan ataupun pendapatan kepada perusahaan yang memiliki hubungan khusus di daerah setempat. Berbeda negara, Sehingga perusahaan membayar pajak lebih sedikit secara keseluruhan sambil menikmati lebih banyak keuntungan. Ada korelasi positif antara beban pajak perusahaan dan kemampuannya untuk menerapkan

*transfer pricing*, yang dirancang untuk mengurangi beban pajak tersebut dengan menyesuaikan harga yang digunakan perusahaan untuk bertransaksi satu sama lain ketika mereka memiliki hubungan tertentu.

Pengaruh Beban Pajak terhadap *Transfer Pricing* yaitu berpengaruh positif signifikan karena dimana semakin tingginya tarif pajak yang dibayarkan oleh perusahaan mendorong perusahaan perusahaan multinasional yang berorientasi laba untuk melakukan kiat – kiat dalam meminimalkan beban pajak yang harus dibayar salah satunya dengan *transfer pricing*.

Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Dicky Suprianto dan Raisa Pratiwi (2018), Wiwi Hartika dan Faisal Rahman (2020), Rihhadatul ‘Aisy Prananda dan Dedik Nur Triyanto (2020), Nadiah Adilah, Dirvi Surya Abbas, Imam Hidayat dan Budi Rohmansyah (2022), yang menyatakan bahawa beban pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. Namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Siti Khusnul Khotimah (2018), yang menyatakan bahawa beban pajak berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*.



**Gambar 2. 1**

**Kerangka Pemikiran Pengaruh Beban Pajak terhadap *Transfer Pricing***

### **2.2.2. Pengaruh Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing***

Tujuan perusahaan untuk menjalankan usahanya yaitu untuk mendapatkan laba yang besar. Mahmud M. Hanafi (2010:32) mengatakan bahwa laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan yang diukur dengan menghitung selisih antara pendapatan dan biaya.

Rasio profitabilitas ini digunakan untuk memberikan gambaran tentang efektivitas manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasinya, dimana efektivitas tersebut dapat dilihat melalui laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan. Laba yang diperoleh perusahaan dapat dilihat melalui selisih antara pendapatan yang diterima perusahaan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Melalui hal tersebut dapat terlihat seberapa berhasilkah suatu perusahaan dalam menjalankan bisnisnya (Septiana, 2019:108).

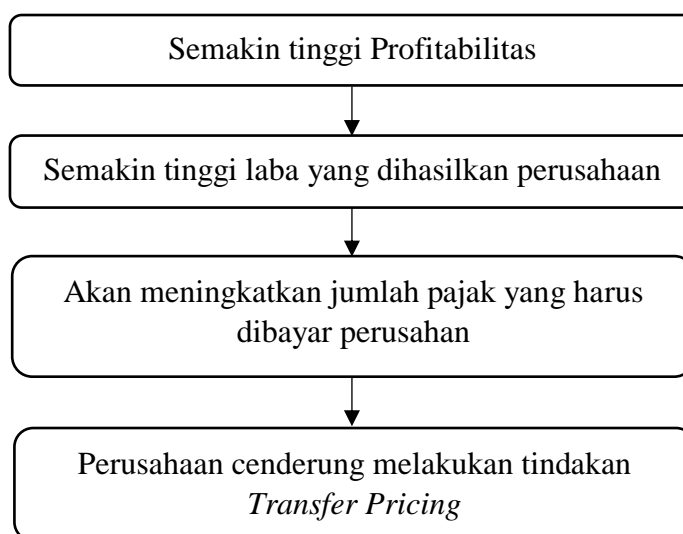
Jika suatu perusahaan memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi terhadap pengembalian saham, maka investor akan memilih perusahaan untuk menanamkan sahamnya. Karena rasio profitabilitas ini yang biasanya dijadikan bahan pertimbangan para investor untuk menanam saham di suatu perusahaan.

Pengaruh profitabilitas terhadap *transfer pricing* yaitu semakin besar laba yang diperoleh perusahaan maka semakin mendorong perusahaan mengambil keputusan untuk melakukan *transfer pricing*. Dengan laba yang besar, maka pajak yang dibebankan pada perusahaan pun semakin besar dan



salah satu upaya untuk menghindari beban pajak yang besar adalah dengan praktik *transfer pricing* (Cledy dan Amin, 2020).

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anisa Sheirina Cahyadi dan Naniek Noviar (2018), Ahmad Junaidi dan Nensi Yuniarti. Zs (2020), Helti Cledy dan Muhammad Nuryatno Amin (2020), Fredy Andreas (2021), dan ), Michelle Filantropy Mineri dan Melvie Paramitha (2021) yang menyatakan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh positif terhadap *transfer pricing*.



**Gambar 2. 2**

### **Kerangka Pemikiran Pengaruh Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing***

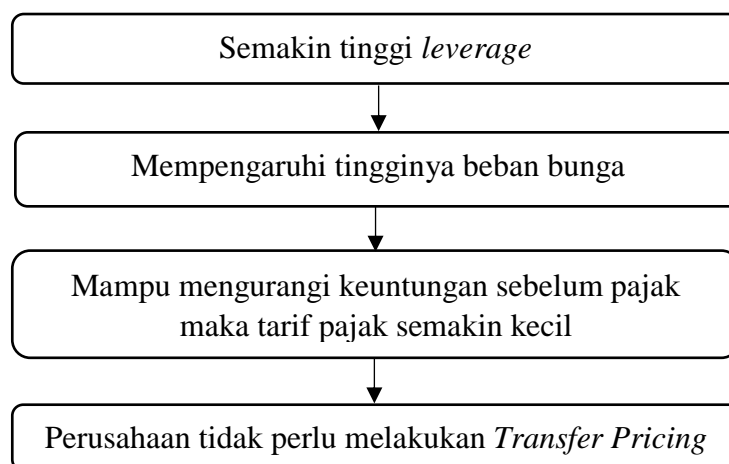
#### **2.2.3. Pengaruh *Leverage* terhadap *Transfer Pricing***

*Leverage* dapat mempengaruhi perusahaan dengan besarnya hutang perusahaan akan semakin kecilnya laba yang dihasilkan dan semakin besarnya kewajiban utang yang harus dilunasi maka *leverage* berpengaruh atas keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Dalam hal perpajakan, asimetri informasi terjadi antara pemungut pajak dengan pembayar pajak (manajemen perusahaan) yang disebabkan oleh kepentingan laba perusahaan, fiskus berharap adanya pemasukan sebesar-besarnya dari pemungutan pajak, sementara dari pihak manajemen berpandangan bahwa perusahaan harus menghasilkan laba yang cukup signifikan dengan beban pajak yang rendah. Dua sudut pandang berbeda inilah yang menyebabkan konflik antar fiskus sebagai pemungut pajak dengan pihak manajemen perusahaan sebagai pembayar pajak (Prakosa, 2014).

Semakin tinggi *leverage* suatu perusahaan, semakin dapat mempengaruhi tingginya beban bunga yang perlu ditanggung perusahaan, dimana hal ini mampu mengurangi keuntungan sebelum pajak dan beban pajak yang semestinya ditanggung pada perusahaan. Beban pajak yang rendah pada perusahaan, menghasilkan perusahaan yang tidak perlu menjalankan kegiatan *transfer pricing* untuk meminimalkan pajak yang perlu dibayarkan (Prihatini dan Amin, 2022:1508).

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Kurniasih dan Sari (2013), Darmawan (2014), Swingly dan Sukartha (2015), Dharma dan Ardiana (2016), Rizal Putri dan Irwansyah Putri (2017), Arinda dan Dwimulyani (2018), Arianto dan Dwimulyani (2019), Putriningsih et al (2019), Dewi dan Noviari (2017), Wahyuni dan Wahyudi (2021) yang menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*.



**Gambar 2. 3**

**Kerangka Pemikiran Pengaruh *Leverage* terhadap *Transfer Pricing***

**2.3. Hipotesis**

Menurut Sugiyono (2017:63) mendefinisikan hipotesis sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Penelitian yang merumuskan hipotesis adalah hipotesis yang menggunakan pendekatan kuantitatif.

Dari kerangka pemikiran yang telah dipaparkan di atas, maka penulis merumuskan hipotesis yang akan diajukan sebagai berikut :

H1 : Beban Pajak berpengaruh positif terhadap *Transfer Pricing*

H2 : Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *Transfer Pricing*

H3 : *Leverage* berpengaruh negatif terhadap *Transfer Pricing*