

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Transfer Pricing*

Transfer Pricing atau harga transfer adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu berupa barang atau jasa ataupun transaksi finansial yang dilakukan perusahaan. Praktik *transfer pricing* pada prinsipnya didorong oleh alasan pajak (*tax motive*) dan alasan bukan pajak (*non-tax motive*). Masalah *transfer pricing* ini tidak terlepas dari fenomena bisnis yang multi unit yang akan melakukan ekspansi usaha ke luar negeri. Tujuan penetapan harga transfer adalah untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi di perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain. Sedangkan dalam lingkup perusahaan multinasional, *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan beban pajak dan bea yang mereka keluarkan di seluas dunia [23].

Dengan globalisasi bisnis, aspek internasional dari harga transfer menjadi suatu perhatian yang lebih kritis, terutama dengan adanya isu-isu pajak. Tujuan internasional yang lain mencakup meminimalkan beban-beban pajak, pengendalian devisa, dan berkenaan dengan risiko pengambilalihan oleh pemerintah asing. Fenomena perusahaan multinasional dalam ekspansinya cenderung mengoperasikan usahanya secara desentralisasi dan melaksanakan konsep *cost revenue profit* atau *corporate profit center concept* yang dapat mengukur dan menilai kinerja dan motivasi setiap divisi/unit yang bersangkutan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut antara lain digunakan sistem harga transfer. Harga transfer multinasional berhubungan dengan transaksi antar divisi dalam satu unit hukum (entitas) atau antarentitas dalam satu kesatuan ekonomi yang meliputi berbagai wilayah kedalautan negara [24].

Harga transfer sering juga disebut *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional pricing*, atau *internal pricing*. Pengertian harga transfer dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pengertian yang bersifat netral dan pengertian yang bersifat peyoratif. Pengertian netral mengasumsikan bahwa harga transfer adalah murni merupakan strategi dan taktik bisnis tanpa motif pengurangan beban pajak.

Sedangkan pengertian peyoratif mengasumsikan harga transfer sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik, antara lain menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya rendah. Upaya yang dilakukan dengan penggeseran harga dari negara yang beban pajaknya tinggi ke negara yang beban pajaknya rendah atau nihil. Selain itu, diadakan pula perjanjian bilateral di bidang perpajakan, dengan maksud antara lain untuk menghindarkan pengenaan pajak berganda sehingga beban pajak dapat ditekan. Hubungan istimewa tersebut dapat mengakibatkan kekurangwajaran harga, biaya atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha [24].

Dalam penentuan *transfer pricing* terdapat empat dasar harga transfer yang merupakan instrument bisnis manajemen atau kebijakan rencana perpajakan secara global. Empat dasar harga transfer tersebut adalah penentuan harga transfer berdasarkan biaya (*cost basis transfer pricing*), penentuan harga transfer berdasarkan harga pasar (*market based transfer pricing*), penentuan harga transfer berdasarkan negosiasi (*the negotiated price*) dan penentuan harga transfer berdasarkan arbitrase (*arbitration transfer pricing*). Masing-masing dasar mempunyai kelebihan dan kekurangan. Oleh karena itu, manajer keuangan akan senantiasa berusaha mengoptimalkan dan mengefesienkan arus dan alokasi sumber daya maka dengan sendirinya aspek perpajakan harus benar-benar dipertimbangkan [24].

Beberapa ketentuan utama dalam *Transfer Pricing Guidelines 1995 OECD* adalah sebagai berikut:

1. Menerapkan *arms's length principle* dengan presensi pada metode transaksi tradisional (*traditional transaction based method*).
2. Penerapan tingkat komparabilitas yang menekankan fungsi, risiko yang disandang, dan aset yang dimanfaatkan.
3. Pengenalan metode laba (*profit based method*) yang disebut *transactional net margin method* (TNMM).
4. Memahami pentingnya dokumentasi atas *transfer pricing* dan peranan penalti dalam meningkatkan kepatuhan [1].

Perusahaan multinasional yang mempunyai unit (anak perusahaan) di luar negeri maupun perusahaan yang berada di luar negeri yang memiliki unit (anak perusahaan) di Indonesia akan berusaha meminimalkan beban pajaknya, terutama pajak penghasilan dari negara yang memiliki beban pajak tinggi ke negara yang beban

pajaknya rendah. Sehingga terjadi hubungan istimewa yang akan mengakibatkan harga, biaya, atau imbalan lain menjadi tidak wajar yang direalisasikan dalam transaksi yang dilakukan perusahaan. Transfer pricing inilah yang akan mengakibatkan terjadi pengalihan pajak ke wajib pajak lain dengan melakukan rekayasa [24]. Berdasarkan teori tersebut *transfer pricing* merupakan harga yang timbul karena transaksi jual beli yang terjadi diantara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Adapun kriteria *dummy* yang digunakan adalah nilai 1 apabila perusahaan melakukan transaksi penjualan kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa, sedangkan nilai 0 untuk entitas yang tidak melakukan penjualan kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa.

2.1.2 *Tunneling Incentive*

Tunneling merupakan proses untuk mengalirkan sumber daya keluar dari perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali [25]. Pemegang saham pengendali melakukan *tunneling incentive* bertujuan untuk mengalihkan aset sementara ke anak perusahaan atau divisi lain dengan *transfer pricing* agar dapat menekan beban-beban yang nantinya mengurangi laba perusahaan sehingga meningkatkan keuntungan divisi lain. Harga saham dipasar kerap kali mempengaruhi perusahaan untuk melakukan *tunneling incentive* [23].

Transaksi pihak berelasi dapat digunakan sebagai *tunnel* untuk mengalirkan sumber daya keluar perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali. Transaksi pihak berelasi adalah suatu pengalihan sumber daya, jasa atau kewajiban antara entitas pelapor dengan pihak-pihak berelasi, terlepas apakah ada harga yang dibebankan [25].

Tunneling dapat dibedakan berdasarkan sumber daya yang di-*tunnel*, yaitu:

1. *Current Asset Tunneling*

Current Asset Tunneling adalah transaksi yang mengalihkan kas dan *asset* lancar dari perusahaan kepada pemegang saham pengendali. Contoh *current asset tunneling* yaitu *transfer pricing*, pembelian barang/jasa di atas harga wajar, penjualan *output* di bawah harga wajar, kompensasi manajer di atas nilai wajar, pembayaran jasa pada pihak berelasi di atas nilai wajar, dan pinjaman pada

pihak berelasi di bawah tingkat bunga pasar. Karakter *current asset tunneling* antara lain:

- a. Sulit terdeteksi karena merupakan transaksi yang merupakan aktivitas utama/rutin perusahaan.
- b. *Asset* produktif jangka panjang perusahaan tidak berubah.
- c. Klaim kepemilikan pada *asset* perusahaan tidak berubah.
- d. Tidak mempunyai pengaruh signifikan pada kemampuan perusahaan menghasilkan kas jangka panjang.

2. *Asset Tunneling*

Asset tunneling yaitu transfer *asset* dari perusahaan publik kepada pemegang saham pengendali, atau sebaliknya. *Asset tunneling* meliputi:

- a. *Self-dealing transaction* yang memindahkan secara signifikan *asset* produktif di bawah nilai wajar keluar dari perusahaan (*tunneling out*).
- b. Pembelian *asset* di atas nilai wajar oleh perusahaan publik dari pemegang saham pengendali (*tunneling in*).

3. *Equity Tunneling*

Equity tunneling adalah peningkatan kepemilikan pemegang saham pengendali pada perusahaan dengan mengorbankan pemegang saham nonpengendali. Karakteristik utama dari *equity tunneling* adalah pengaruh pada klaim kepemilikan atas *asset* perusahaan. Bentuk utama *equity tunneling* adalah penjualan saham pada pihak berelasi di bawah nilai wajar, transaksi *going private*, dan *insider trading*. *Insider trading* merupakan bentuk dari *equity tunneling* karena merupakan transfer nilai dari investor *uninformed* pada *insider* [25].

Jika perusahaan melakukan *transfer pricing* dengan *tunneling* oleh perusahaan anak dengan cara menjual persediaan kepada perusahaan induk dengan harga jauh di atas harga pasar maka secara otomatis akan berpengaruh pada pendapatan yang diperoleh perusahaan induk dengan harga yang jauh lebih mahal dari harga wajar maka pembebanan biaya bahan baku juga akan sangat berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan anak. Namun berbeda dengan pemegang saham minoritas akan dirugikan oleh praktik ini yaitu deviden yang mereka terima akan semakin kecil atau bahkan mengalami kerugian

dengan besarnya pembebanan atas biaya persediaan yang dilakukan perusahaan [23]. *Tunneling incentive* diukur dengan rumus kepemilikan asing [23]:

$$\text{Tunneling Incentive} = \frac{\text{Jumlah kepemilikan asing}}{\text{Total saham yang beredar}} \quad (2.1)$$

2.1.3 Mekanisme Bonus

Mekanisme Bonus merupakan suatu penghargaan yang diberikan kepada pegawai atas keberhasilan pencapaian kinerja dengan tujuan yang ditargetkan oleh perusahaan. Banyak perusahaan yang menggunakan gaji dan bonus untuk menghargai kinerja pegawai. Kompensasi diberikan berdasarkan pendapatan yang dapat mendorong perilaku difungsional. Tujuan mekanisme bonus dalam menentukan dasar kompensasi adalah memadukan insentif manajer dengan target strategis perusahaan. Mekanisme bonus dapat ditentukan berdasarkan harga saham, ukuran kinerja strategis. Apabila harga saham digunakan, jumlah bonus dapat didasarkan pada jumlah kenaikan harga saham atau apakah harga saham tersebut mencapai sasaran tertentu yang telah ditentukan [26].

Untuk memaksimalkan laba periode maka manajer harus menyesuaikan dengan prosedur akuntansi yang diterapkan apabila ada rencana pemberian bonus oleh pemilik. Jika bonus yang diterima oleh manajer didasarkan atas pencapaian laba bersih yang tinggi. Apabila komite pengawas tidak menyesuaikan dengan metode yang dipilih, maka manajer memilih metode akuntansi yang memaksimalkan laba yang dilaporkan dengan melakukan *transfer pricing*. Semakin tinggi laba perusahaan secara keseluruhan dapat dicapai, maka semakin tinggi apresiasi yang diberikan oleh pemilik direksi. Oleh karena itu, praktek *transfer pricing* dipilih untuk memaksimalkan laba perusahaan [27].

Ada beberapa trik yang harus diperhatikan dalam pemberian bonus dan gratifikasi, *tantiem* dan jasa produksi kepada komisaris, direksi, atau pegawai sebagai berikut:

1. Dalam pemberian bonus dan gratifikasi, *tantiem* dan jasa produksi tersebut, bisa diperlakukan sebagai biaya perusahaan (*deductible*), bilamana dibebankan dalam biaya tahun berjalan. Namun bila dibebankan ke pos laba ditahan (*retained earning*), tidak bisa merupakan biaya perusahaan.

2. *Tantiem* merupakan bagian keuntungan yang diberikan kepada direksi dan komisaris dari pemegang saham yang didasarkan pada presentase tertentu dari laba perusahaan setelah kena pajak, tidak dapat dibebankan sebagai biaya dalam menghitung Penghasilan Kena Pajak (PKP) dan bagi penerimanya merupakan penghasilan dan dikenakan PPh Pasal 21.
3. Untuk keperluan perencanaan pajak, harus dihindari pembayaran gaji, bonus, gratifikasi jasa produksi yang melebihi kewajiban kepada pemegang saham yang juga menjadi komisaris, direksi, atau pegawai, karena pembayaran tersebut merupakan dividen dan tidak boleh dibebankan sebagai biaya perusahaan, sehingga dipotong PPh Pasal 25/26 [28]. Mekanisme bonus diukur menggunakan rumus pencapaian laba bersih tahun t (tahun/periode berjalan) terhadap laba bersih pada tahun $t-1$ (tahun/periode sebelumnya) [26].

$$\text{Mekanisme Bonus} = \frac{\text{Laba bersih tahun}_t}{\text{Laba bersih tahun}_{t-1}} \quad (2.2)$$

2.1.4 *Debt Covenant*

Debt covenant adalah kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman. Semakin tinggi rasio utang suatu perusahaan semakin ketat dan semakin besar profitabilitas pelanggaran perjanjian. Kondisi ini memungkinkan manajer untuk menggunakan metode akuntansi untuk meningkatkan laba. Perjanjian utang menyatakan bahwa perusahaan mempunyai rasio *debt to equity* besar atau menghadapi kesulitan utang maka manajer perusahaan akan menggunakan metode akuntansi untuk meningkatkan pendapatan [19].

Dalam menyikapi pelanggaran atas perjanjian utang yang telah jatuh tempo akan berupaya menghindarinya dengan memilih kebijakan-kebijakan akuntansi yang menguntungkan dirinya. Ada dua kejadian dalam pemilihan kebijakan akuntansi yaitu pada saat ditiadakannya perjanjian utang dan pada saat jatuh temponya utang. Kontrak utang jangka panjang (*debt covenant*) merupakan perjanjian untuk melindungi pemberi pinjaman dari tindakan manajer terhadap kepentingan kreditur, seperti pembagian dividen yang berlebihan atau memberikan ekuitas berada di bawah tingkat yang telah ditentukan. Semakin cenderung suatu perusahaan untuk

melanggar perjanjian utang maka manajer akan cenderung memilih prosedur akuntansi yang dapat mentransfer laba periode mendatang ke periode berjalan karena hal tersebut dapat mengurangi resiko *default*. Perilaku memindahkan laba tersebut dilakukan perusahaan yang terancam kebangkrutan dan ini merupakan strategi untuk bertahan hidup [29].

Debt covenant diukur dengan *Debt to Equity Ratio* (DER) yaitu mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar utang yang dimilikinya dengan modal atau ekuitas yang ada. Angka yang dihasilkan dalam rumus DER ini akan lebih baik jika kurang dari 0,5 sehingga kita dapat menyimpulkan secara cepat bahwa perusahaan mampu membayar seluruh utangnya dengan modal yang dimilikinya [27].

Debt to Equity Ratio (DER) bertujuan untuk mengukur dana yang disediakan kreditur dengan dana yang disediakan oleh pemilik perusahaan. Adapun rumus yang digunakan untuk mengukur *debt to equity ratio* adalah [17]:

$$\text{DER} = \frac{\text{Total hutang}}{\text{Total modal}} \quad (2.3)$$

2.1.5 Leverage

Rasio *Leverage* atau rasio solvabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivitya. Dalam arti luas rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi) [19].

Penggunaan rasio solvabilitas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat yang dapat diambil, baik rasio rendah maupun rasio tinggi. Solvabilitas memiliki beberapa implikasi sebagai berikut:

1. Kreditor mengharapkan ekuitas (dana yang disediakan pemilik) sebagai margin keamanan. Jika pemilik memiliki dana kecil sebagai modal, risiko bisnis terbesar akan ditanggung oleh kreditor.
2. Dengan pengadaan dana melalui utang, pemilik memperoleh manfaat, berupa tetap dipertahankannya penguasaan atau pengendalian perusahaan.

3. Bila perusahaan mendapat penghasilan lebih dari dana yang dipinjamkannya dibandingkan dengan bunga yang harus dibayarnya, pengembalian kepada pemilik diperbesar [19].

Dalam praktiknya, apabila dari hasil perhitungan, perusahaan ternyata memiliki rasio solvabilitas yang tinggi, hal ini akan berdampak timbulnya risiko kerugian lebih besar, tetapi juga ada kesempatan mendapat laba juga besar. Sebaliknya apabila perusahaan memiliki rasio solvabilitas lebih rendah tentu mempunyai risiko kerugian lebih kecil pula, terutama pada saat perekonomian menurun. Dampak ini juga mengakibatkan rendahnya tingkat hasil pengembalian (*return*) pada saat perekonomian tinggi [19].

Untuk memilih menggunakan modal sendiri atau modal pinjaman haruslah menggunakan beberapa perhitungan. Penggunaan modal sendiri atau dari modal pinjaman akan memberikan dampak tertentu bagi perusahaan. Pihak manajemen harus pandai mengatur rasio kedua modal tersebut. Pengaturan rasio yang baik akan memberikan banyak manfaat bagi perusahaan guna menghadapi segala kemungkinan yang akan terjadi. Namun semua kebijakan ini tergantung dari tujuan perusahaan secara keseluruhan [19].

Berikut adalah beberapa tujuan perusahaan dengan menggunakan rasio solvabilitas yakni:

1. Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditor).
2. Untuk mengetahui 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.
6. Untuk menilai atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang .
7. Untuk menilai berapa dana pinjaman yang segera akan ditagih, terdapat sekian kalinya modal sendiri yang dimiliki [19].

Terdapat dua alasan dibalik dampak *leverage* yaitu bunga dapat menjadi pengurang pajak, penggunaan utang akan mengurangi kewajiban pajak dan menisakan laba operasi yang lebih besar bagi investor perusahaan dan jika laba operasi sebagai persentase terhadap aset melebihi tingkat bunga atas utang seperti yang umumnya diharapkan, maka perusahaan dapat menggunakan utang untuk membeli aset, membayar bunga atas utang, dan mendapatkan sisanya sebagai bonus bagi pemegang saham [17].

Leverage diukur menggunakan rumus *Debt to Asset Ratio* (DAR) dimana pengukuran ini menggunakan perbandingan total utang dengan total aset. Semakin tinggi tingkat *leverage* semakin besar jumlah modal pinjaman yang digunakan untuk investasi pada aset untuk menghasilkan keuntungan bagi perusahaan [17].

Berikut rumus yang digunakan untuk menghitung *Debt to Asset Ratio* (DAR) [17]:

$$\text{Debt to Asset Ratio (DAR)} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aset}} \quad (2.4)$$

2.1.6 Profitabilitas

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. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan [19].

Dasar penilaian profitabilitas adalah laporan keuangan yang terdiri dari laporan neraca dan laporan laba rugi perusahaan. Berdasarkan kedua laporan keuangan tersebut akan dapat ditentukan hasil sejumlah rasio yang digunakan untuk menilai beberapa aspek tertentu dari operasi perusahaan. Profitabilitas bertujuan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba, baik dalam hubungannya dengan penjualan, aset, maupun modal sendiri. Jika hasil profitabilitas dijadikan sebagai tolak ukur ataupun gambaran tentang efektivitas kinerja manajemen ditinjau dari keuntungan yang diperoleh dibandingkan dengan hasil penjualan dan investasi perusahaan [17]. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya adalah agar terlihat perkembangan perusahaan

dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perubahan tersebut [19].

Tujuan penggunaan profitabilitas bagi perusahaan, maupun 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 [19].

Return On Asset (ROA) merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang dimilikinya, yaitu berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan aset, maupun penggunaan modal. *Return On Asset (ROA)* dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur tingkat efektivitas kinerja manajemen. Kinerja yang baik akan ditunjukkan lewat keberhasilan manajemen dalam menghasilkan laba yang maksimal bagi perusahaan. *Return On Asset (ROA)* memberikan gambaran bagaimana efisiensi perusahaan dalam menggunakan aktiva untuk menghasilkan laba dan menunjukkan seberapa besar kontribusi aset dalam menciptakan laba bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih terhadap total aset perusahaan [27].

Return On Asset (ROA) menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menggunakan seluruh aktiva yang dimiliki untuk menghasilkan laba setelah pajak. Rasio ini penting bagi pihak manajemen untuk mengevaluasi efektivitas dan efisiensi manajemen perusahaan dalam mengelola seluruh aktivitas perusahaan. Semakin besar ROA berarti semakin efisien penggunaan aktiva perusahaan atau dengan kata lain dengan jumlah aktiva yang sama bisa menghasilkan laba bersih yang lebih besar dan sebaliknya. Semakin tinggi pengembalian atas aset berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset. Sebaliknya, semakin rendah hasil pengembalian atas aset berarti semakin rendah pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset [30]. Adapun rumus yang digunakan adalah [17]:

$$\text{Return On Asset (ROA)} = \frac{\text{Laba setelah Pajak}}{\text{Total Aset}} \quad (2.5)$$

2.1.7 Tax Minimization

Pajak adalah salah satu sumber penerimaan penting bagi negara yang akan digunakan untuk membiayai pengeluaran negara, baik pengeluaran rutin maupun pengeluaran pembangunan. Sebaliknya, bagi perusahaan, pajak merupakan beban yang akan mengurangi laba bersih. Keputusan bisnis sebagian besar dipengaruhi oleh pajak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Keputusan bisnis yang baik jika berhubungan dengan pajak bisa menjadi keputusan bisnis yang kurang baik, begitu juga sebaliknya. Dalam praktik bisnis, umumnya pengusaha mengidentikkan pembayaran pajak sebagai beban sehingga akan berusaha untuk meminimalkan beban tersebut guna mengoptimalkan laba. Dalam rangka meningkatkan efisiensi dan daya saing, maka manajer wajib menekan biaya seoptimal mungkin. Demikian pula dengan kewajiban membayar pajak, karena biaya pajak akan menurunkan laba setelah pajak (*profit after tax*), tingkat pengembalian (*rate of return*), dan arus kas (*cash flows*) [24].

Tax minimization atau minimalisasi beban pajak dapat dilakukan dengan berbagai cara, mulai dari yang masih berada dalam lingkup peraturan perpajakan sampai yang melanggar peraturan perpajakan. Upaya meminimalkan pajak secara eufimisme sering disebut perencanaan pajak (*tax planning*) atau *tax sheltering*. Umumnya perencanaan pajak merujuk pada proses merekayasa usaha dan transaksi Wajib Pajak supaya utang pajak berada dalam jumlah yang minimal, tetapi masih dalam lingkup peraturan perpajakan. Namun, perencanaan pajak juga dapat berkonotasi positif sebagai perencanaan pemenuhan kewajiban perpajakan secara lengkap, benar, dan tepat waktu sehingga dapat menghindari pemborosan sumber daya. Pada penelitian ini *Tax Minimization* diukur dengan *Effective Tax Rate* (ETR) [24].

Efective Tax Rate merupakan tarif pajak dengan mengikuti dasar pengenaan yang berlaku. Dasar pengenaan pajak yang lazim digunakan adalah penghasilan netto. Penghasilan netto untuk wajib pajak badan menjadi penghasilan kena pajak, sedangkan untuk wajib pajak perorangan penghasilan netto dikurangi terlebih dahulu dengan penghasilan tidak kena pajak, dan sisanya merupakan penghasilan kena pajak [21].

Dalam ketentuan yang lain, tarif pajak efektif diterapkan pada PPN dan PPh Final, seperti :

1. PPN yang terutang atas penerimaan paket adalah sebesar $10\% \times 10\% \times$ jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih, sehingga tarif efektif adalah $1\% \times$ jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih.
2. PPN yang terutang atas jasa penyerahan jasa biro perjalanan adalah $10\% \times 10\% \times$ jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih, sehingga tarif efektif adalah $1\% \times$ jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih.
3. PPN yang terutang atas penyerahan jasa pengurusan transportasi yang didalam tagihan jasa pengurusan transportasi tersebut terdapat biaya transportasi sebesar $10\% \times 10\% \times$ jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih, sehingga tarif efektif adalah $1\% \times$ jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih.
4. PPN yang terutang atas penyerahan emas perhiasan termasuk penyerahan jasa perbaikan dan modifikasi serta jasa lainnya yang berkaitan emas perhiasan adalah $10\% \times 20\% \times$ harga jual emas sehingga tariff efektif adalah $2\% \times$ harga jual perhiasan.
5. Peraturan Pemerintah No.46 Tahun 2013 tentang PPh Final 1% : Atas penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh wajib pajak orang pribadi atau wajib pajak badan tidak termasuk bentuk usaha tetap, yang menerima penghasilan dari perusahaan, tidak termasuk penghasilan dari jasa sehubungan dengan pekerjaan bebas dengan peredaran bruto tidak melebihi Rp.4.800.000.000,00 dalam satu tahun pajak dikenai pajak penghasilan yang bersifat final dengan tarif sebesar 1% dari peredaran bruto [21].

Cara menilai atau mengukur sebaik apa sebuah perusahaan mengelola pajaknya dapat dilakukan dengan menghitung tarif pajak idealnya yang merupakan hasil perbandingan antara pajak riil yang dibayar dengan laba komersil sebelum pajak. Pemungutan pajak tidak terlepas dari keadilan. Penetapan tarif harus mendasarkan pada keadilan. Besarnya tarif pajak dinyatakan dalam persentase tarif efektif yaitu persentase pajak yang efektif berlaku atau harus diterapkan atas dasar pengenaan pajak tertentu [31].

Selain itu perusahaan multinasional mempunyai tanggung jawab untuk membayar pajak penghasilan di berbagai negara dimana perusahaan tersebut

memperoleh penghasilan. Standar akuntansi mengharuskan perusahaan untuk menjelaskan hubungan antara biaya pajak dan laba akuntansi dalam rekonsiliasi rinci antara tarif pajak efektif dan tarif pajak menurut Undang-Undang Perpajakan. Perubahan pajak asing terhadap tarif pajak efektif dapat disebabkan oleh 2 faktor, yakni:

1. Perubahan tarif pajak yang berlaku.
2. Perubahan keuntungan yang diperoleh di berbagai negara [31].

Besar pajak efektif dapat dihitung dengan rasio effective tax rate (ETR). Tingkat pajak efektif penting diketahui ketika analis akan melakukan estimasi tingkat pajak pada beberapa skenario laba [15].

Berikut rumus yang digunakan untuk menghitung *Effective Tax Rate* (ETR) adalah [15]:

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \quad (2.6)$$

2.2 Review Peneliti Terdahulu

Beberapa peneliti terdahulu akan diuraikan secara ringkas mengenai faktor-faktor yang berpengaruh terhadap *transfer pricing* karena penelitian ini mengacu pada penelitian sebelumnya. Adapun *review* dari peneliti terdahulu antara lain :

1. Eka Hariyani dan Sri Ayem (2021)

Eka Hariyani dan Sri Ayem melakukan penelitian pada tahun 2021 yang berjudul “Pengaruh *Tunneling Incentive* dan Mekanisme Bonus Terhadap Harga Transfer dengan *Tax Minimization* sebagai Variabel Moderasi” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2019 adalah dengan sampel sebanyak 22 perusahaan. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa *Tunneling Incentive* berpengaruh terhadap keputusan Harga Transfer. Sedangkan Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan Harga Transfer. *Tax minimization* sebagai variabel moderasi tidak berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing* [7].

2. Animah, Ni Luh Made Deswinta Wirmadewi dan Isnawati (2021)

Animah, Ni Luh Made Deswinta Wirmadewi dan Isnawati melakukan penelitian pada tahun 2021 yang berjudul “Determinan *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur di BEI Tahun 2016-2018” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018 adalah dengan sampel sebanyak 30 perusahaan. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa *Tunneling Incentive* berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing*. Sedangkan *Effective Tax Rate (ETR)*, *Bonus Mechanism*, dan Kepemilikan Asing tidak berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing* [8].

3. Indra Wijaya dan Anisa Amalia (2020)

Indra Wijaya dan Anisa Amalia melakukan penelitian pada tahun 2020 yang berjudul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive*, dan *Good Corporate Governance* Terhadap *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2017 adalah dengan sampel sebanyak 25 perusahaan. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Pajak berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing*. Sedangkan *Tunneling Incentive* dan *Good Corporate Governance* tidak berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing* [10].

4. Machfirah Aprilia Rezky dan Fachrizal (2018)

Machfirah Aprilia Rezky dan Fachrizal melakukan penelitian pada tahun 2018 yang berjudul “Pengaruh Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan, *Leverage*, dan *Multinationality* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2010-2014 ” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2010-2014 adalah dengan sampel sebanyak 75 perusahaan. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan, *Leverage*, dan *Multinationality* berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing* [13].

5. Nurul Baiti dan Suryani (2020)

Nurul Baiti dan Suryani melakukan penelitian pada tahun 2020 yang berjudul “Pengaruh *Effective Tax Rate*, *Tunneling Incentive*, *Exchange Rate* dan

Mekanisme Bonus pada Keputusan *Transfer Pricing* perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019)” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015-2019 adalah dengan sampel sebanyak 17 perusahaan. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa *Effective Tax Rate*, *Tunneling Incentive*, *Exchange Rate* dan Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing* [11].

6. Nisa Apriani, Trisandi Eka Putri dan Indah Umiyati (2020)

Nisa Apriani, Trisandi Eka Putri dan Indah Umiyati melakukan penelitian pada tahun 2020 yang berjudul “*The Effect of Tax Avoidation, Exchange Rate, Profitability, Leverage, Tunneling Incentive and Intangible Assets on The Decision to Transfer Pricing (Case Study of Food and Beverage Manufacturing Sub Companies Listed on the IDX for the 2014-2018 Period)*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2018 adalah dengan sampel sebanyak 14 perusahaan. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa *Exchange Rate*, *Profitability*, *Leverage* dan *Intangible Assets* berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing*. Sedangkan *Tax Avoidance* dan *Tunneling Incentive* tidak berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing* [12].

7. Priscillia Aulia Rahma dan Djoko Wahjudi (2021)

Priscillia Aulia Rahma dan Djoko Wahjudi melakukan penelitian pada tahun 2021 yang berjudul “*Tax Minimization Pemoderasi Tunneling Incentive, Mechanism Bonus, dan Debt Covenant dalam Pengambilan Keputusan Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2020 adalah dengan 505 data observasi. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa *Tunneling Incentive*, *Mechanism Bonus*, *Debt Covenant* dan *Tax minimization* berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing* [9].

8. Juang Prasetio dan Ayunita Ajengtiyas Saputri Mashuri (2020)

Juang Prasetio dan Ayunita Ajengtiyas Saputri Mashuri melakukan penelitian pada tahun 2020 yang berjudul “Pengaruh Pajak, Profitabilitas, dan Kepemilikan Asing Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018 adalah dengan 26 perusahaan. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Kepemilikan Asing berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing*. Sedangkan Pajak, dan Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing* [20].

9. Hepi Prayudiawan dan Jodie Dwi Pamungkas (2020)

Hepi Prayudiawan dan Jodie Dwi Pamungkas melakukan penelitian pada tahun 2020 yang berjudul “Pengaruh *Debt Covenant*, Profitabilitas, Exchange Rate, Mekanisme Bonus pada *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan seluruh sektor yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) kecuali sektor finance periode 2016 - 2018. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing*. Sedangkan *Debt Covenant*, *Exchange Rate*, dan Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* [14].

10. Helti Cledy dan Muhammad Nuryatno Amin (2020)

Helti Cledy dan Muhammad Nuryatno Amin melakukan penelitian pada tahun 2020 yang berjudul “Pengaruh Pajak, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan *Leverage* Terhadap Keputusan Perusahaan untuk Melakukan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018 adalah dengan sampel sebanyak 31 perusahaan. Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa Pajak dan Profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing*. Sedangkan Ukuran Perusahaan dan *Leverage* tidak berpengaruh terhadap keputusan *Transfer Pricing* [18].

Tabel 2. 1 Review Peneliti Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Yang Diperoleh
Eka Hariyani dan Sri Ayem (2021) [7]	Pengaruh <i>Tunneling Incentive</i> dan Mekanisme Bonus Terhadap Harga Transfer dengan <i>Tax Minimization</i> sebagai Variabel Moderasi	<u>Variabel Dependen:</u> Harga Transfer <u>Variabel Independen:</u> a. <i>Tunneling Incentive</i> b. Mekanisme Bonus <u>Variabel Moderasi</u> a. <i>Tax Minimization</i>	a. <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh terhadap keputusan Harga Transfer. b. Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan Harga Transfer. c. <i>Tax minimization</i> sebagai variabel moderasi tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i>
Animah, Ni Luh Made Deswinta Wirmadewi, dan Isnawati (2021) [8]	Determinan <i>Transfer Pricing</i> pada Perusahaan Manufaktur di BEI Tahun 2016-2018	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. <i>Effektive Tax Rate</i> (ETR) b. <i>Tunneling Incentive</i> c. <i>Bonus Mechanism</i> d. Kepemilikan Asing	a. <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> b. <i>Effektive Tax Rate</i> (ETR), <i>Bonus Mechanism</i> , dan Kepemilikan Asing tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i>
Indra Wijaya dan Anisa Amalia (2020) [10]	Pengaruh Pajak <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Good Corporate Governance</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i>	<u>Variabel dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. Pajak b. <i>Tunneling Incentive</i> c. <i>Good Corporate Governance</i>	a. Pajak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> . b. <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Good Corporate Governance</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> .
Machfirah Aprilia Rezky dan Fachrizal (2018) [13]	Pengaruh Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> , dan <i>Multinationality</i> Terhadap Keputusan <i>Transfer Pricing</i> pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2014	<u>Variabel dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. Mekanisme Bonus b. Ukuran Perusahaan c. <i>Leverage</i> d. <i>Multinationality</i>	Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan, <i>Leverage</i> , dan <i>Multinationality</i> berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i>

Lanjutan Tabel 2.1

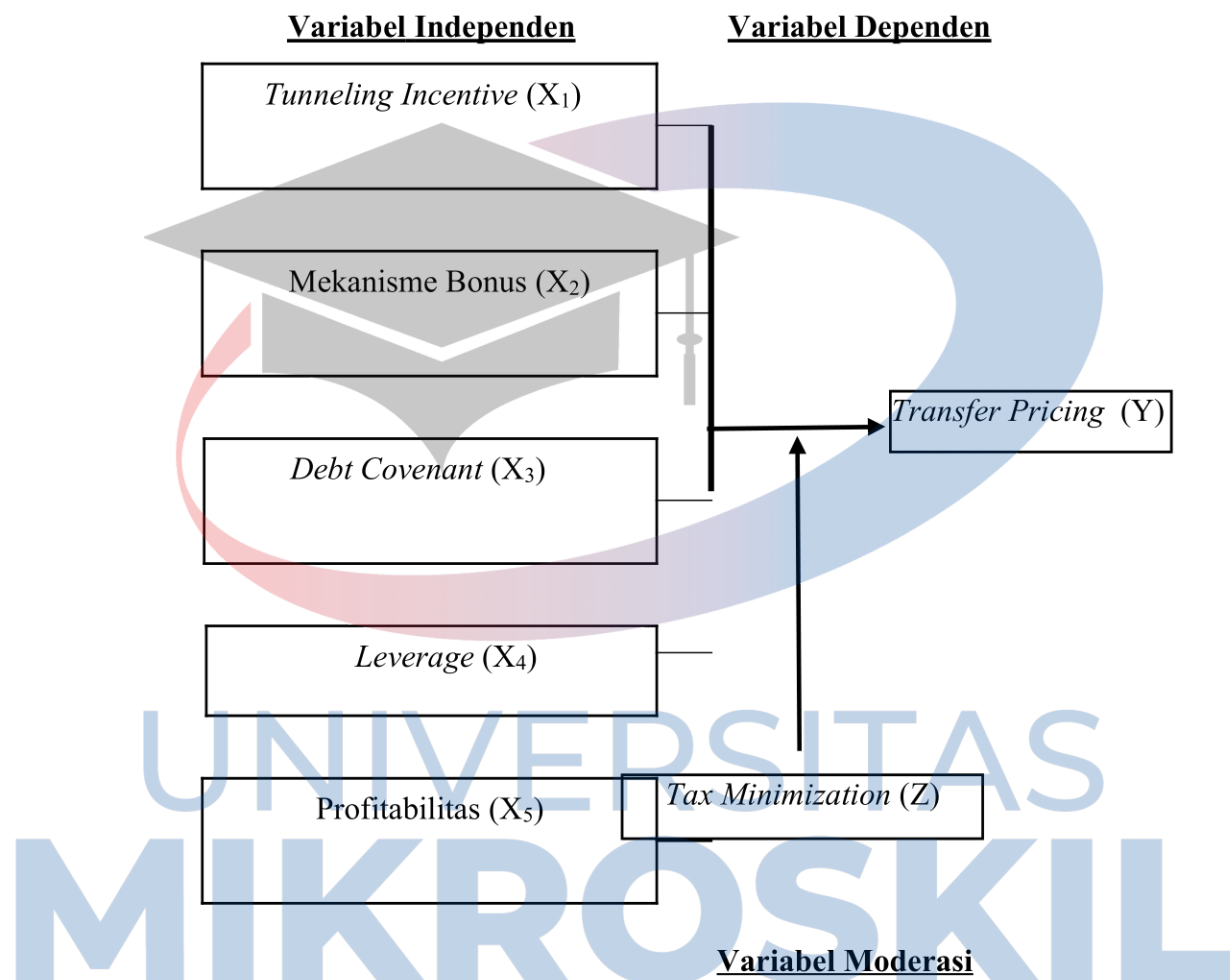
Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Yang Diperoleh
Nurul Baiti dan Suryani (2020) [11]	Pengaruh <i>Effective Tax Rate</i> , <i>Tunneling Incentive</i> , <i>Exchange Rate</i> dan Mekanisme Bonus pada Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019)	<u>Variabel dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. <i>Effective Tax Rate</i> b. <i>Tunneling Incentive</i> c. <i>Exchange Rate</i> d. Mekanisme Bonus	<i>Effective Tax Rate</i> , <i>Tunneling Incentive</i> , <i>Exchange Rate</i> dan Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap Keputusan <i>Transfer Pricing</i> .
Nisa Apriani, Trisandi Eka Putri dan Indah Umiyati (2020) [12]	<i>The Effect of Tax Avoidation</i> , <i>Exchange Rate</i> , <i>Profitability</i> , <i>Leverage</i> , <i>Tunneling Incentive</i> and <i>Intangible Assets</i> on the Decision to <i>Transfer Pricing</i> (Case Study of Food and Beverage Manufacturing sub Companies Listed on the IDX for the 2014-2018 Period)	<u>Variabel dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. <i>Tax Avoidance</i> b. <i>Exchange Rate</i> c. <i>Profitability</i> d. <i>Leverage</i> e. <i>Tunneling Incentive</i> f. <i>Intangible Assets</i>	a. <i>Exchange Rate</i> , <i>Profitability</i> , <i>Leverage</i> dan <i>Intangible Assets</i> berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> . b. <i>Tax Avoidance</i> dan <i>Tunneling Incentive</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> .
Priscillia Aulia Rahma dan Djoko Wahjudi (2021) [9]	<i>Tax Minimization</i> Pemoderasi <i>Tunneling Incentive</i> , <i>Mechanism Bonus</i> , dan <i>Debt Covenant</i> dalam Pengambilan Keputusan <i>Transfer Pricing</i>	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. <i>Tunneling Incentive</i> b. <i>Mechanism Bonus</i> c. <i>Debt Covenant</i> <u>Variabel Moderasi:</u> Tax Minimization	a. <i>Tunneling Incentive</i> , <i>Mechanism Bonus</i> , <i>Debt Covenant</i> berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> . b. <i>Tax minimization</i> memoderasi <i>Tunneling Incentive</i> terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> . c. <i>Tax Minimization</i> tidak memoderasi <i>Mechanism Bonus</i> , dan <i>Debt Covenant</i> terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> .

Lanjutan Tabel 2.1

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Yang Diperoleh
Juang Prasetio dan Ayunita Ajengtiyas Saputri Mashuri (2020) [20]	Pengaruh Profitabilitas, Kepemilikan Terhadap Keputusan <i>Transfer Pricing</i>	Pajak, dan Asing <u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. Pajak b. Profitabilitas c. Kepemilikan Asing	a. Kepemilikan asing berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> b. Pajak dan Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i>
Hepi Prayudiawan dan Jodie Dwi Pamungkas (2020) [14]	Pengaruh <i>Covenant</i> , Profitabilitas, <i>Exchange Rate</i> , Mekanisme Bonus, pada <i>Transfer Pricing</i> .	<i>Debt</i> <u>Variabel dependen :</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen :</u> a. <i>Debt Covenant</i> b. Profitabilitas c. <i>Exchange Rate</i> d. Mekanisme Bonus	Profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> . Sedangkan <i>Debt Covenant</i> , <i>Exchange Rate</i> dan Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> .
Helti Cledy dan Muhammad Nuryatno Amin (2020) [18]	Pengaruh Pajak, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan <i>Leverage</i> Terhadap Keputusan Perusahaan untuk Melakukan <i>Transfer Pricing</i> .	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. Pajak b. Ukuran perusahaan c. Profitabilitas d. <i>Leverage</i>	a. Pajak dan Profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> . b. Ukuran Perusahaan dan <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> .

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan suatu gambaran mengenai bagaimana hubungan antara satu konsep dengan konsep lainnya yang akan diteliti dan merupakan model konseptual tentang bagaimana teori digunakan berhubungan dengan berbagai faktor-faktor yang telah peneliti identifikasikan sebagai masalah penting. Berdasarkan hasil dari berbagai penelitian terdahulu maka kerangka konseptual yang dikembangkan dalam penelitian ini dapat dilihat melalui gambar berikut :



Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual

2.4 Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Pengaruh *Tunneling Incentive* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Tunneling Incentive terjadi akibat lemahnya perlindungan hukum bagi pemegang saham minoritas, yang nantinya akan menyebabkan kerugian bagi pemegang saham minoritas. *Tunneling Incentive* merupakan tindakan memindahkan harta atau aset dan keuntungan perusahaan oleh manajemen atau pemegang saham mayoritas dan membebankan biaya kepada pemegang saham minoritas. Pemegang

saham yang memiliki kepemilikan yang besar dengan modal yang besar akan menginginkan deviden yang besar. Namun ketika deviden harus dibagikan kepada pemegang saham minoritas, maka pemegang saham mayoritas lebih memilih untuk melakukan *transfer pricing* dengan cara mentransfer *asset* untuk memuaskan kepentingan pribadi dibandingkan harus membagikan deviden kepada pemegang saham minoritas. Oleh karena itu jika pemegang saham memiliki status kepemilikan besar maka semakin besar kepemilikan saham akan semakin memicu terjadinya *transfer pricing*. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing* [7] [8] [9]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H_{1a} : *Tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

2.4.2 Pengaruh Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Mekanisme Bonus digunakan perusahaan untuk meningkatkan kinerja karyawan, sehingga laba yang dihasilkan setiap tahunnya akan semakin meningkat. Prestasi kinerja dapat dinilai dan diukur berdasarkan suatu penilaian yang telah ditentukan perusahaan secara objektif. Sehingga semakin baik kinerja karyawan maka akan meningkatkan laba yang dilaporkan dari periode masa kini ke periode masa depan untuk merencanakan bonus. Untuk meningkatkan bonus perusahaan melaporkan laba bersih setinggi mungkin pada periode tersebut. Dalam hal ini perusahaan memilih kebijakan akuntansi untuk meminimalkan beban pajak dengan *transfer pricing*. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa Mekanisme Bonus berpengaruh terhadap *transfer pricing* [9] [13]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H_{1b} : Mekanisme Bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

2.4.3 Pengaruh *Debt Covenant* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Debt covenant mempengaruhi keputusan manajemen untuk melakukan *transfer pricing*. Perusahaan yang memiliki rasio utang yang tinggi akan berusaha menghindari terjadinya pelanggaran kontrak utang dengan memilih metode akuntansi yang meningkatkan laba perusahaan. Perusahaan akan memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa

kini salah satunya dengan melakukan *transfer pricing*. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing* [9]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H_{1c} : *Debt covenant* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

2.4.4 Pengaruh *Leverage* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Leverage dapat diukur dengan menggunakan *Debt to Asset Ratio (DAR)*. *Leverage* mendorong peluang untuk arbitrase pajak sehingga perusahaan terlibat dalam lokalisasi selektif utang untuk tujuan pajak dengan melakukan pengaturan *transfer pricing*. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap *transfer pricing* [12] [13]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_{1d} : *Leverage* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

2.4.5 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Profitabilitas menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Alasan perusahaan melakukan praktik *transfer pricing* yaitu dikarenakan untuk mengurangi jumlah profit yang harus dilaporkan perusahaan untuk mengurangi beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan. Sehingga perusahaan melakukan *transfer pricing* antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dengan tujuan untuk meningkatkan nilai perusahaan dimata investor. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *transfer pricing* [12] [18]. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H_{1e} : Profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

2.4.6 *Tax Minimization* Mampu Memoderasi Hubungan *Tunneling Incentive*, Mekanisme Bonus, *Debt Covenant*, *Leverage*, dan Profitabilitas Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Tax minimization sebagai variabel moderasi berfungsi memperkuat atau memperl lemah hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen.

Pelaku tax minimization adalah *effective tax rate* (ETR) dimana besaran tarif pajak yang berlaku harus sesuai dengan dasar pengenaan pajak. Perbedaan peraturan dalam pengenaan pajak disetiap negara memicu perusahaan melakukan meminimalan pajak dengan cara praktik *transfer pricing*. Jika perusahaan melakukan *tunneling incentive* maka perusahaan akan mengorbankan pemegang saham minoritas dengan melakukan *transfer pricing* untuk meminimalkan pajak dengan adanya motivasi *tax minimization*. Ketika laba suatu perusahaan tinggi, ini menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan tersebut tinggi dan penerimaan bonus juga dapat meningkat sehingga dengan adanya motivasi *tax minimization* perusahaan akan melakukan transfer laba dengan pihak berelasi agar beban pajak perusahaan berkurang. Adanya *debt covenant* membuat suatu perusahaan ingin meningkatkan laba dan ekuitas untuk mengurangi biaya utang. Laba yang meningkat dapat mengakibatkan pajak perusahaan juga meningkat, hal ini membuat perusahaan melakukan *transfer pricing* dengan dorongan *tax minimization*. Perusahaan dengan *leverage* yang tinggi akan mengurangi kemampuan perusahaan untuk memperoleh tambahan pinjaman dimana hal ini dapat membuat perusahaan melakukan transfer utang. Semakin tinggi variabel independen dan variabel dependen maka semakin tinggi pula *tax minimization* sebagai variabel moderasi. Begitu pula sebaliknya semakin rendah variabel independen dan variabel dependen maka semakin rendah pula *tax minimization* sebagai variabel moderasi. Penelitian terdahulu juga menyatakan *tax minimization* mampu memperkuat pengaruh variabel independen terhadap keputusan *transfer pricing* [9].

H₂ : *Tax Minimization* mampu memoderasi variabel independen terhadap variabel dependen.