

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Transfer Pricing

Transfer Pricing (penentuan harga transfer) merupakan kebijakan suatu perusahaan dalam menentukan harga suatu transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Walaupun istilah *transfer pricing* tersebut sebenarnya merupakan istilah yang netral, tetapi dalam praktiknya istilah *transfer pricing* sering diartikan sebagai upaya untuk memperkecil pajak dengan cara menggeser harga atau laba antar perusahaan dalam satu grup. Oleh otoritas pajak, *transfer pricing* dianggap sebagai upaya penghindaran pajak (*tax avoidance*) apabila penentuan harga dalam transaksi antarpihak yang dipengaruhi hubungan istimewa dilakukan tidak sesuai dengan ketentuan perpajakan. Perkembangan *transfer pricing* tidak lepas dari globalisasi. Globalisasi berperan mengurangi atau bahkan menghilangkan hambatan antarnegara dalam rangka memudahkan arus barang, jasa, modal, dan sumber daya manusia antarnegara. Globalisasi telah memunculkan tumbuh dan berkembangnya perusahaan multinasional. Kemajuan yang pesat dalam teknologi, transportasi, dan komunikasi memberikan kemudahan bagi perusahaan multinasional dalam menempatkan usaha mereka di negara manapun. Kenyataannya sebagian besar transaksi perdagangan internasional saat ini melibatkan perusahaan multinasional dalam satu grup (*intra-group transactions*) [12].

Istilah *transfer pricing* berkaitan erat dengan harga transaksi barang, jasa atau harta tak berwujud antarperusahaan dalam suatu perusahaan multinasional. Pengertian *transfer pricing* 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 menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya tinggi [13].

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 system harga transfer. Harga transfer multinasional berhubungan dengan transaksi antardivisi dalam satu unit hukum (entitas) atau antarentitas dalam satu ekonomi yang meliputi berbagai wilayah kedaulatan negara [13].

Terdapat empat dasar untuk penentuan *transfer pricing*, yaitu penentuan harga transfer berdasarkan biaya, penentuan harga transfer berdasarkan harga pasar, penentuan harga transfer berdasarkan negoisasi, dan penentuan harga transfer berdasarkan arbitrase. Keempat dasar harga transfer tersebut merupakan instrumen bisnis manajemen dan/atau kebijakan rencana perpajakan secara global. Masing-masing dasar mempunyai kelebihan dan kekurangan. Dari aspek manajemen keuangan, harga transfer merupakan instrument perencanaan (*corporating planning*) dan pengendalian mekanisme arus kas sumber daya divisi/unit perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, manajer keuangan akan senantiasa berusaha mengoptimalkan dan mengefisienkan arus dan alokasi sumber daya, maka dengan sendirinya aspek perpajakan harus benar-benar dipertimbangkan [13].

Perusahaan multinasional yang beroperasi di Indonesia dalam arti perusahaan-perusahaan multinasional Indonesia yang mempunyai unit (anak perusahaan / cabang / perwakilan) diluar negeri maupun perusahaan-perusahaan multinasional diluar negeri yang mempunyai unit (anak perusahaan/cabang/perwakilan) di indonesia pada umumnya akan senantiasa berusaha meminimalkan beban pajaknya, terutama pajak penghasilan badan (*corporation income tax*). upaya yang dilakukan dengan pergeseran harga dari negara yang beban pajaknya tinggi ke negara yang beban pajaknya rendah atau nihil. Hubungan istimewa tersebut dapat mengakibatkan kekurangwajaran harga, biaya, atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha. Transfer pricing tersebut dapat mengakibatkan terjadinya pengalihan penghasilan atas dasar pengananaan pajak dan./atau biaya, dari satu wajib pajak ke wajib pajak lain, yang

dapat direkayasa untuk menekan keseluruhan jumlah pajak terutang atas wajib pajak yang mempunyai tujuan istimewa baik nasional maupun multinasional [13].

Dalam penelitian ini fasilitas perpajakan diukur dengan menggunakan variabel *dummy*. Variabel *dummy* atau variabel indikator adalah variabel buatan yang dibuat untuk mewakili atribut dengan dua kategori atau kategori yang berbeda. Variabel *dummy* merupakan angka “0” dan “1” untuk menunjukkan keanggotaan dalam kategori yang saling eksklusif dan menyeluruh. Jumlah variabel *dummy* yang diperlukan untuk mewakili variabel atribut tunggal sama dengan jumlah level (kategori) pada variabel minus satu. Untuk variabel atribut tertentu, tidak ada variabel *dummy* yang dibangun dapat berulang. Artinya, satu variabel *dummy* tidak bisa menjadi banyak konstan atau hubungan linear sederhana yang lain [14].

Berdasarkan teori diatas dapat disimpulkan variabel *transfer pricing* merupakan ada atau tidaknya transaksi penjualan antara pihak yang berelasi atau istimewa. Penjualan kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa dapat menjadi keputusan adanya praktik *transfer pricing* karena harga yang ditetapkan pihak berelasi mengesampingkan prinsip kewajaran bisa dengan menaikkan atau menurunkan harga [12]. *Transfer pricing* dihitung dengan skala nominal, 1 (satu) apabila perusahaan melakukan transaksi penjualan kepada pihak istimewa, sedangkan 0 (nol) untuk perusahaan yang tidak melakukan transaksi penjualan kepada pihak istimewa.

2.1.2. Pajak

Pajak merupakan iuran dari rakyat kepada negara yang digunakan untuk membayar pengeluaran rutin maupun pengeluaran pembangunan. Pajak dipungut berdasarkan undang-undang, sifat pemungutan pajak adalah dipaksakan [15]. 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 berhubungan dengan pajak bisa menjadi keputusan bisnis yang kurang baik, begitu juga sebaliknya. Meminimalisasi beban pajak dapat dilakukan dengan berbagai cara, mulai dari yang masih berada dalam bingkai peraturan perpajakan sampai dengan yang melanggar peraturan perpajakan [1]. Pajak memiliki beberapa fungsi yaitu fungsi finansial (*budgeter*) yaitu memasukkan uang sebanyak-banyaknya kekas negara dengan tujuan untuk membiayai

pengeluaran-pengeluaran negara. Fungsi mengatur (*regulerend*) yaitu pajak digunakan sebagai alat untuk mengatur masyarakat baik dibidang ekonomi, sosial, maupun politik dengan tujuan tertentu [16].

Dari sisi negara, pemungutan pajak adalah bentuk kedaulatan suatu negara tiap negara berhak menentukan kebijakan pemajakan terhadap penduduk dinegaranya maupun bukan penduduk dinegaranya manakala memperoleh penghasilan bersumber dari negara tersebut. Pajak umumnya menjadi sumber utama pembiayaan suatu negara. Beberapa negara mengenakan pajak dengan tarif yang lebih rendah. Perbedaan tarif pajak antarnegara menimbulkan pilihan negara tujuan pemajakan. Dari sisi tujuan untuk melakukan penghematan pajak, perusahaan-perusahaan cenderung menggeser penghasilan dari negara yang tarif pajaknya lebih rendah. Sebaliknya memindahkan biaya dari negara yang tarif pajaknya rendah ke negara yang tarif pajaknya tinggi [12].

Hubungan istimewa menurut undang-undang pajak penghasilan dapat terjadi karena faktor kepemilikan/penyertaan modal, terdapat hubungan kekeluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau kesamping satu derajat. Kepemilikan/penyertaan modal mengakibatkan hubungan istimewa jika wajib pajak mempunyai penyertaan modal langsung dan tidak langsung paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada wajib pajak lain, atau hubungan antara wajib pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua wajib pajak atau lebih, demikian pula antara dua wajib pajak atau lebih [12].

Pilihan perusahaan multinasional dalam mendirikan anak perusahaan sebagai negara tujuan pemajakan dipengaruhi oleh pertimbangan efisiensi maupun strategi bisnis. Perusahaan multinasional mungkin memilih mendirikan pabrik dinegara yang upah butuhnya rendah atau di negara yang dekat dengan suplai bahan baku dengan tujuan untuk menekan biaya produksi, atau mengembangkan dan menekankan harta tidak berwujud dinegara yang memberikan perlindungan kekayaan intelektual. Demikian juga dengan perimbangan efisiensi beban pajak, tidak dapat dipungkiri menjadi perhatian bagi perusahaan multinasional ketika melakukan investasi disuatu negara [12].

Tingginya tarif pajak, undang-undang pajak yang tidak tepat, hukuman yang tidak memberikan efek jera, dan ketidakadilan yang nyata adalah penyebab dari terjadinya penghindaran pajak dan pengelakan pajak (*tax avoidance and tax evasion*).

Pengelakuan pajak (*tax evasion*) adalah manipulasi illegal terhadap sistem perpajakan untuk mengelak dari pembayaran pajak atau pengabaian terhadap peraturan perundang-undangan perpajakan yang disengaja untuk menghindari pembayaran pajak, misalnya pemalsuan pengembalian pajak. Penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah perencanaan pajak yang menjadi dasar pengenaan pajak yang masih sesuai dengan ketentuan perundang-undangan perpajakan yang berlaku [17]

Pungutan pajak tidak terlepas dari keadilan. Dengan keadilan dapat menciptakan keseimbangan social yang sangat penting untuk kesejahteraan masyarakat. Dalam penetapan tarif harus mendasarkan pada keadilan. Dalam perhitungan pajak yang terutang digunakan tarif pajak. Tarif pajak adalah tarif untuk menghitung besarnya pajak terutang (pajak yang harus dibayar). Besarnya tarif pajak dinyatakan dalam persentase tarif efektif yaitu persentase pajak yang efektif berlaku atau harus diterapkan atas dasar pengenaan pajak tertentu [18]. 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.

Pada penelitian ini pajak diukur dengan menggunakan proksi *Effective Tax Rate* (ETR) yaitu [18] :

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \quad (2.1)$$

2.1.3. Mekanisme Bonus

Mekanisme bonus merupakan suatu penghargaan yang diberikan kepada pegawai atas keberhasilan pencapaian kinerja dengan tujuan-tujuan yang ditargetkan oleh perusahaan. Salah satu cara perusahaan menghargai kinerja manajerial yang baik adalah dengan pemberian peningkatan gaji bonus secara periodik. Namun, sekali peningkatan tersebut dilakukan, biasanya akan berlaku permanen. Bonus-bonus memberikan perusahaan fleksibilitas yang lebih. Banyak perusahaan menggunakan kombinasi gaji dan bonus untuk menghargai kinerja dengan menjaga gaji level yang adil dan pemberian bonus berfluktuasi sesuai dengan laba yang dilaporkan. Para manajer mungkin menemukan bahwa bonus-bonus mereka terikat dengan laba bersih

divisi atau kenaikan laba bersih yang ditargetkan. Jika laba bersih tidak naik, manajer tidak diberikan bonus. Skema pembayaran insentif membuat kenaikan pendapatan bersih, suatu tujuan bagi pemilik perusahaan, menjadi penting juga bagi manajer. Kompensasi berdasarkan pendapatan dapat mendorong perilaku disfungsional. Manajer dapat terlibat dengan praktik-praktik tidak etis, seperti misalnya menunda kebutuhan pemeliharaan. Manajer dapat saja menunda pengakuan pendapatan pada akhir tahun dimana bonus maksimum untuk tahun depan telah dicapai.

Tujuan dasar mekanisme bonus dalam menentukan dasar kompensasi adalah memadukan insentif manajer dengan target strategis perusahaan. Mekanisme bonus dapat ditentukan berdasarkan harga saham, ukuran kinerja strategis (biaya, pendapatan, laba, atau investasi). Sebagai contoh, apabila biaya manajer merupakan biaya publik, harga sahamnya merupakan faktor yang relevan. Apabila harga saham digunakan, jumlah bonus dapat didasarkan pada jumlah kenaikan harga saham atau apakah harga saham tersebut mencapai sasaran tertentu yang telah ditentukan. Apabila ukuran akuntansi atau CSF (*critical success factors*) digunakan, jumlah bonus dapat ditentukan melalui tiga cara yaitu dengan menggunakan kinerja sekarang dengan kinerja tahun-tahun sebelumnya, membandingkan kinerja dengan anggaran yang telah ditentukan, atau membandingkan kinerja manajer dengan kinerja manajer lainnya. Pilihan yang umum adalah menggunakan SBU biaya, pendapatan, laba, atau investasi karena merupakan ukuran yang baik mengenai kinerja ekonomi sehingga, dapat memberikan motivasi yang dianggap adil. Setelah memilih dasar dalam pemberian bonus, perusahaan juga harus memilih metode untuk menghitung jumlah bonus berdasarkan tingkat kinerja aktual secara relatif terhadap targetnya. Pendekatan paling umum adalah perhitungan linear sederhana, yaitu makin besar kinerja melebihi target (kinerja tahun lalu, anggaran, atau manajer lain), makin besar jumlahnya [19].

Berdasarkan undang-undang no 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan pasal 94 menyatakan bahwa dalam hal komponen terdiri dari upah pokok dan tunjangan tetap makanya besarnya upah pokok sedikit-dikitnya 75% (tujuh puluh lima persen) dari jumlah upah pokok dan tunjangan tetap [20].

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

1. Dalam pemberian bonus dan gratifikasi, *tantieme* 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 didasarkan pada presentase tertentu dari laba perusahaan setelah kena pajak, tidak dapat dibebankan sebagai biaya dalam menghitung penghasilan kena pajak 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 kewajaran 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 [21].

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 yang dicapai, maka semakin tinggi apresiasi yang diberikan oleh pemilik direksi. Oleh sebab itu, praktek *transfer pricing* dipilih oleh direksi untuk memaksimalkan laba perusahaan [22].

Mekanisme bonus diukur dengan rumus pencapaian laba bersih tahun t terhadap laba bersih pada tahun t-1 [19].

$$\text{Mekanisme Bonus} = \frac{\text{Laba Bersih Tahun } t}{\text{Laba Bersih Tahun } t-1} \quad (2.2)$$

2.1.4. Tunneling Incentive

Tunneling adalah pemindahan aktiva dan laba perusahaan untuk kepentingan saham pengendali yang mengalihkan pemegang saham minoritas. Transaksi

antarpihak berelasi digunakan untuk mengalihkan aset lancar lainnya keluar dari perusahaan melalui penentuan harga yang tidak wajar untuk kepentingan pemegang saham pengendali. Pembelian barang atau jasa diatas nilai wajar dan penjual barang atau jasa dibawah harga wajar merupakan cara melakukan *tunneling*. Dengan dilakukannya *tunneling* oleh pemegang saham pengendali, maka tidak dilakukan pembayaran dividen sehingga pemegang saham pengendali, maka tidak dilakukan pembayaran dividen sehingga pemegang saham minoritas kurang diuntungkan, mentransfer aktiva dari entitas yang mereka kendalikan ke entitas lain yang pemegang saham pengendali dengan mengesampingkan prinsip kewajaran usaha, dan menempatkan keluarganya untuk menjabat posisi penting di dalam perusahaan tanpa memiliki kualifikasi yang cukup [23].

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 dapat mengurangi laba perusahaan sehingga meningkatkan keuntungan divisi lain tersebut. Harga saham dipasar juga kerap kali mempengaruhi perusahaan untuk melakukan *tunneling incentive* [24].

Jika praktek *transfer pricing* dalam *tunneling* dilakukan oleh perusahaan anak dengan cara menjual persediaan kepada perusahaan induk dengan harga jauh diatas 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 itu juga akan sangat berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan anak. Dan hal ini, akan sangat menguntungkan bagi perusahaan anak tersebut. Berbeda halnya dengan yang dialami oleh pemegang saham minoritas jelas dirugikan oleh adanya praktik ini, yaitu dividen yang akan mereka terima akan semakin kecil atau bahkan tidak ada pembagian dividen akibat perusahaan mengalami kerugian dengan besarnya pembebanan atas biaya persediaan yang dilakukan oleh perusahaan [24].

Dalam penelitian ini *tunneling incentive* diukur dengan menggunakan variabel *dummy*. Variabel *dummy* atau variabel indikator adalah variabel buatan yang dibuat untuk mewakili atribut dengan dua kategori atau kategori yang berbeda. Variabel *dummy* merupakan angka “0” dan “1” untuk menunjukkan keanggotaan dalam

kategori yang saling eksklusif dan menyeluruh. Jumlah variabel dummy yang diperlukan untuk mewakili variabel atribut tunggal sama dengan jumlah level (kategori) pada variabel minus satu. Untuk variabel atribut tertentu, tidak ada variabel dummy yang dibangun dapat berulang. Artinya, satu variabel dummy tidak bisa menjadi banyak konstan atau hubungan linear sederhana yang lain [14].

Variabel *tunneling incentive* pada penelitian ini didasarkan pada besarnya kepemilikan saham 20% atau yang lebih dimiliki oleh pemegang saham yang berada di negara lain. Hal ini sesuai dengan PSAK nomor 15 yang menyatakan tentang pengaruh signifikan yang dimiliki pemegang saham pengendali dengan persentase 20% atau lebih [25]. *Tunneling incentive* pada penelitian ini diukur dengan nilai 1 apabila kepemilikan saham asing diatas 20% dan 0 apabila kepemilikan saham asing dibawah 20%.

2.1.5. Debt Covenant

Debt covenant adalah kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman. Perusahaan yang memiliki rasio hutang tinggi lebih memilih untuk melakukan kebijakan akuntansi yang akan membuat laba perusahaan semakin tinggi. *Debt covenant* diproksikan dengan rasio *leverage* yang digunakan untuk mengukur sejumlah aset perusahaan dibiayai dengan hutang. Artinya seberapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan asetnya. Semakin tinggi *leverage* perusahaan maka semakin besar pula penggunaan hutang dalam aset perusahaan [26].

Tujuan dan manfaat rasio *leverage*:

1. Untuk menilai dan menganalisis kemampuan posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lain.
2. Untuk menilai dan mengetahui keseimbangan perusahaan memenuhi kewajiban yang bersifat tetap.
3. Untuk menilai dan mengetahui keseimbangan antara nilai aktiva tetap dengan modal.
4. Untuk menilai dan mengetahui seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai hutang.
5. Untuk menilai dan mengetahui seberapa besar hutang perusahaan berpengaruh terhadap pengolahan aktiva.

6. Untuk menilai dan mengetahui atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang [26].

Penggunaan hutang yang terlalu tinggi akan membahayakan perusahaan karena perusahaan akan masuk dalam kategori *extreme leverage* (hutang ekstrim) yaitu perusahaan terjebak dalam tingkat hutang yang tinggi dan sulit untuk melepaskan beban hutang tersebut. Karena itu sebaiknya perusahaan harus menyeimbangkan beberapa hutang yang layak diambil dan darimana sumber yang dapat dipakai untuk membayar hutang [27].

Penggunaan hutang bagi perusahaan mempunyai beberapa dampak penting:

1. Dengan menggunakan hutang pemilik perusahaan (pemilik ekuitas) tidak perlu berbagi kepemilikan dengan pemasok dana
2. Apabila perusahaan mampu menghasilkan laba dari investasi yang dibiayai dengan hutang tersebut, dan laba tersebut lebih besar dari biaya bunga yang harus dibayar, maka tingkat keuntungan pemilik perusahaan akan diperbesar (*leveraged*) sebagai akibat penggunaan hutang tersebut, meskipun risikonya juga meningkat.
3. Para kreditur, sewaktu memberi pinjaman, akan memperhatikan jumlah ekuitas yang dimiliki perusahaan. Semakin besar ekuitasnya semakin aman bagi mereka [28].

Rasio *leverage* diukur dengan *Debt to Asset Ratio* (DAR) yaitu rasio yang melihat perbandingan antara total hutang dibagi dengan total aset. Rasio ini menekankan pada peran penting pendanaan utang bagi perusahaan dengan menunjukkan persentase aset perusahaan yang didukung oleh pendanaan utang [29].

Penggunaan hutang bagi perusahaan mempunyai beberapa dampak penting yaitu dengan menggunakan hutang pemilik perusahaan (pemilik ekuitas) tidak perlu berbagi kepemilikan menggunakan hutang dana, Apabila perusahaan mampu menghasilkan laba dari investasi yang dibiayai dengan hutang tersebut, dan laba tersebut lebih besar dari biaya bunga yang harus dibayar, maka tingkat keuntungan pemilik perusahaan akan diperbesar (*leveraged*) sebagai akibat penggunaan hutang tersebut, meskipun risikonya juga meningkat, dan para kreditur, sewaktu memberi pinjaman, akan memperhatikan jumlah ekuitas yang dimiliki perusahaan. Semakin besar ekuitasnya maka semakin aman bagi mereka. Untuk keperluan analisis laporan keuangan

perusahaan. Seringkali perlu dibedakan antara kewajiban (*liabilities*) dan hutang (*debt*). *Debt* adalah *liabilities* yang menimbulkan beban bunga, sehingga muncul akun biaya bunga dilaba rugi. Meskipun *debt* juga merupakan bagian dari *liabilities*, semuanya harus dilunasi. Tetapi ada juga jenis kewajiban yang tidak menimbulkan beban bunga secara eksplisit, seperti *account payable*, *accrued taxes* dan *account wages* [30]. Kreditur biasanya lebih tertarik pada kemampuan perusahaan membayar semua kewajibannya, adapun rumus *debt to asset ratio* adalah [29]:

$$\text{DAR} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aset}} \quad (2.3)$$

2.1.6. Kualitas Audit

Kualitas audit merupakan fungsi dari kemampuan auditor untuk mendeteksi salah saji materil dan melaporkan kesalahan. Dalam arti luas, kualitas audit merupakan lawan dari kegagalan yang dapat terjadi jika auditor tidak independen secara nyata atau jika diaudit salah menerbitkan laporan audit karena gagal mengumpulkan bukti kompeten yang cukup [31]. Tujuan itu dicapai dengan pemberian opini oleh auditor mengenai apakah laporan keuangan disusun dalam segala hal yang material, sesuai dengan kerangka pelaporan keuangan yang berlaku, yaitu pada umumnya mengenai kewajaran penyajian laporan keuangan. Suatu audit yang dilaksanakan sesuai dengan standar audit dan persyaratan etika yang relevan memungkinkan auditor memberikan pendapat tersebut [11].

Kualitas audit suatu probabilitas bahwa auditor tidak akan melaporkan laporan audit dengan opini wajar tanpa pengecualian untuk laporan keuangan yang mengandung kekeliruan material. Pada dasarnya reputasi auditor ditentukan berdasarkan kepercayaan pemakai jasa auditor. Semakin banyak yang memakai jasa auditor tersebut, maka semakin tinggi reputasinya. Artinya, auditor dianggap mempunyai kualitas audit yang bagus. Audit yang berkualitas akan mampu mengurangi faktor ketidakpastian yang berkaitan dengan laporan keuangan yang disajikan oleh pihak manajemen. Terdapat hubungan erat antara waktu penyampaian laporan keuangan dengan kualitas audit oleh auditor independen. Pendeknya penyampaian laporan keuangan dengan kualitas audit akan memberi peluang

terjadinya penyelesaian *disagreement* temuan audit melalui negoisasi yang dipaksakan antara pihak perusahaan dengan auditor independen sehingga memungkinkan kualitas audit yang bagus diabaikan dan apabila faktor kualitas audit diabaikan, maka sudah dapat dipastikan bahwa independensi auditor mengalami degradasi (penurunan) [11].

Kualitas audit merupakan kemungkinan seorang auditor dalam menemukan penyelewengan dalam laporan keuangan klien dan kemungkinan melaporkan penyelewengan tersebut. Kantor akuntan berukuran besar dipercaya mampu memberikan kualitas audit yang lebih baik, yaitu kantor akuntan publik yang merupakan bagian dari *The Big Four*. Anggota *The Big Four* diantaranya adalah *Pricewaterhouse Coopers (PwC)*, *Deloitte Touche Tohmatsu*, *Ernst & Young*, dan *KPMG*.

Kualitas audit berhubungan dengan jaminan auditor dalam bentuk pernyataan bahwa laporan keuangan tidak menyajikan kesalahan yang materil yang memuat kecurangan. Kualitas audit dapat dilihat dari tingkat kepatuhan auditor dalam melaksanakan berbagai tahapan yang seharusnya dilaksanakan dalam sebuah pengauditan. Tujuan dari pengauditan laporan keuangan adalah untuk menyatakan pendapat apakah laporan keuangan klien telah menyajikan secara wajar dalam menyampaikan informasi sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Hal ini mengharuskan KAP memiliki pengetahuan mengenai karakteristik industri tertentu yang mempengaruhi pengauditan. KAP yang mempunyai banyak klien dalam industri yang sama (spesialisasi pada industri tertentu) akan memahami resiko audit kas yang ada dalam industri khusus tersebut. Spesialisasi auditor ditemukan berhubungan positif dengan kualitas pelaporan. Ada tiga elemen auditing:

1. Auditor dalam menjalankan pemeriksaan harus independen dan objektif .
2. Auditor harus mempunyai kecukupan bukti untuk mendukung pendapatnya atas kewajaran laporan keuangan klien. Bukti dapat diperoleh melalui pengamatan, inpeksi, pengajuan pertanyaan, dan konfirmasi secara objektif.
3. Auditor harus menyampaikan hasil pekerjaan dalam bentuk laporan audit. Laporan audit digunakan untuk mengkomunikasikan hasil audit kepada pihak-pihak yang menggunakan informasi laporan keuangan [32].

Kualitas audit diproksikan dengan berdasarkan KAP yang digunakan perusahaan dalam mengaudit laporan keuangan. Kualitas audit dapat dirumuskan

dengan nilai 1 apabila laporan keuangan diaudit oleh KAP *The Big Four*, sedangkan nilai 0 apabila diaudit oleh KAP non *The Big Four*.

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 beberapa peneliti terdahulu, antara lain:

1. Anita Wahyu Indrasti (2016)

Anita Wahyu Indrasti melakukan penelitian pada tahun 2016 dengan judul “pengaruh pajak, kepemilikan asing, *bonus plan*, dan *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 26 perusahaan dan periode 2012-2015. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah regresi linear logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel pajak dan kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan variabel *bonus plan* dan *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [9].

2. Dwi Noviasatika F, Yuniadi Mayoman dan Suhartini Karjo (2016)

Dwi Noviasatika F dkk melakukan penelitian pada tahun 2016 dengan judul “Pengaruh pajak, *Tunneling Incentive* dan Good Corporate Governance (GCG) Terhadap keputusan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 40 perusahaan pada periode 2012-2014. Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel pajak dan *tunneling incentive* menunjukkan berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan *good corporate governance* menunjukkan tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [10].

3. Gusti Ayu Rai Surya Saraswati dan I Ketut Sujana (2017)

Gusti Ayu Rai Surya Saraswati dan I Ketut Sujana melakukan penelitian pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, dan *Tunneling Incentive* terhadap keputusan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 100 perusahaan

pada periode 2012-2015. Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel pajak dan *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan mekanisme bonus tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [4].

4. Ria Rosa, Rita Andini dan Kharis Raharjo (2017)

Ria Rosa dkk melakukan penelitian pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive*, Mekanisme Bonus, *Debt Covenant* dan *Good Corporate Governance* (GCG) Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 34 perusahaan pada periode 2013-2015. Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah *purposive sampling*. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel *debt covenant* dan *good corporate governance* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan variabel pajak, *tunneling incentive* dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [8].

5. Saifudin dan Luky Septiani Putri (2018)

Saifudin dan Luky Septiani Putri melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Determinasi Pajak, Mekanisme Bonus dan *Tunneling Incentive* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan emiten yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel 140 perusahaan pada periode 2012-2015. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel pajak dan *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan variabel mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [6].

6. Siti Jasmine Dwi Santoso dan Leny Suzan (2018)

Siti Jasmine Dwi Santoso dan Leny Suzan melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive* dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel 25 perusahaan pada periode 2013-2016. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel pajak dan

tunneling incentive berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [5].

7. Thesa Refgia (2017)

Thesa Refgia melakukan penelitian pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Saham, *Tunneling Incentive* terhadap keputusan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan sektor industry dasar dan kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel 13 perusahaan pada periode 2011-2014. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi logistik. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel pajak, kepemilikan asing dan *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan mekanisme bonus dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [7].

Tabel 2. 1 Review Peneliti Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Variabel penelitian	Hasil yang diperoleh
Anita Wahyu Indrasti (2016)	Pengaruh pajak, kepemilikan asing, bonus <i>plan</i> , dan <i>debt covenant</i> terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> (studi empiris pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2015)	<u>Variabel Dependen :</u> Keputusan <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen :</u> a. Pajak b. Kepemilikan asing c. Bonus <i>plan</i> d. <i>Debt covenant</i>	1. Pajak dan kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> 2. Bonus <i>plan</i> dan <i>debt covenant</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer Pricing</i>
Dwi Noviaastika F. Yuniadi Mayoman Suhartini Karjo (2016)	Pengaruh pajak, <i>tunneling incentive</i> dan <i>good corporate governance</i> (GCG) terhadap keputusan <i>transfer Pricing</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	<u>Variabel Dependen :</u> Keputusan <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen :</u> a. Pajak b. Tunneling incentive c. Good corporate governance (GCG)	1. Pajak dan Tunneling incentive berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> 2. <i>Good corporate governance</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>

Tabel 2.1 sambungan

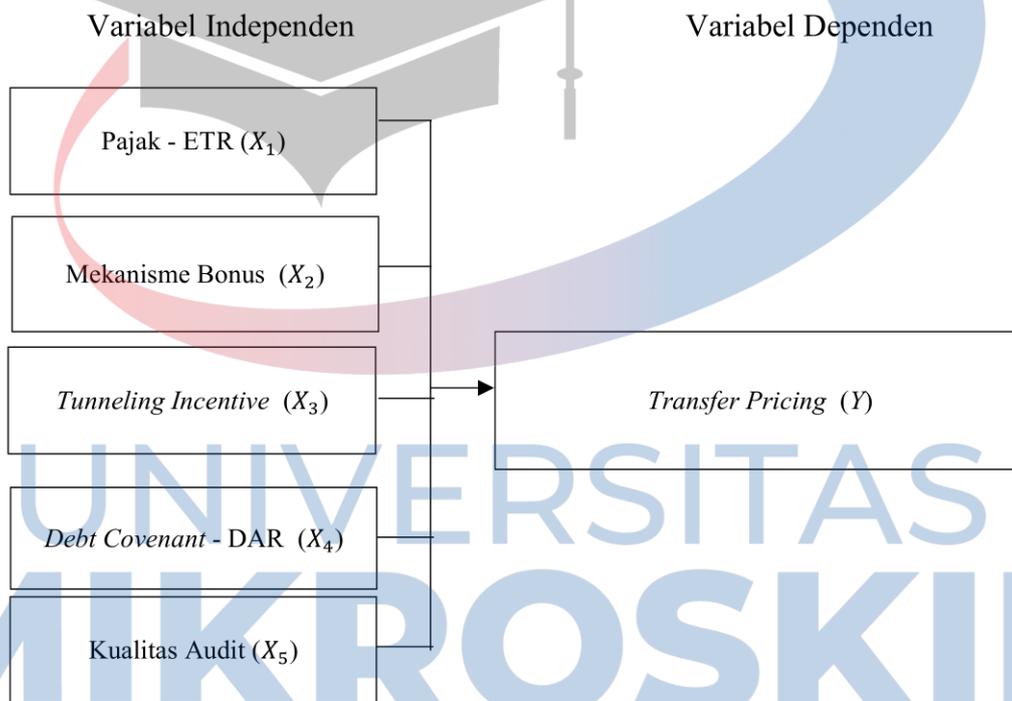
Nama Peneliti	Judul	Variabel penelitian	Hasil yang diperoleh
Gusti Ayu Rai Surya Saraswati I Ketut Sujana (2017)	Pengaruh pajak, mekanisme bonus, dan <i>tunneling incentive</i> terhadap keputusan <i>transfer Pricing</i>	<u>Variabel Dependen :</u> Keputusan <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen :</u> a. Pajak b. Mekanisme c. <i>Tunneling Incentive</i>	1. Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh positif pada keputusan <i>transfer pricing</i> 2. Mekanisme bonus tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>
Ria Rosa Rita Andini Kharis Raharjo (2017)	Pengaruh pajak, <i>tunneling incentive</i> , mekanisme bonus, <i>debt covenant</i> dan <i>good corporate governance</i> (GCG) terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>	<u>Variabel Dependen :</u> Keputusan <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen :</u> a. Pajak b. <i>Tunneling incentive</i> c. Mekanisme bonus d. <i>Debt covenant</i> e. <i>Good Corporate Governance</i> (GCG)	1. Pajak tidak berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> 2. <i>Tunneling incentive</i> , mekanisme bonus dan <i>debt covenant</i> berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> 3. <i>Good Corporate Governance</i> (GCG) berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>
Saifudin Luky Setiani Putri (2018)	Determinasi pajak, mekanisme bonus, dan <i>tunneling incentive</i> terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>	<u>Variabel Dependen:</u> Keputusan <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen :</u> a. Determinasi pajak b. Mekanisme bonus c. <i>Tunneling incentive</i>	1. Pajak dan <i>tunneling incentive</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> 2. Mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>
Siti Jasmine Dwi Santoso Leny Suzan (2018)	Pengaruh pajak, <i>tunneling incentive</i> dan mekanisme bonus terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>	<u>Variabel Independen :</u> a. Pajak b. <i>Tunneling incentive</i> c. Mekanisme bonus	1. Pajak berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> 2. <i>Tunneling incentive</i> berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> 3. Mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>
Thesa Refgia (2017)	Pengaruh pajak, mekanisme bonus, ukuran perusahaan, dan kepemilikan asing, dan <i>tunneling incentive</i> terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>	<u>Variabel Dependen :</u> Keputusan <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen :</u> a. Pajak b. Mekanisme Bonus	1. Pajak, kepemilikan asing dan <i>tunneling incentive</i> berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> .

Tabel 2.1 Sambungan

c. Ukuran Perusahaan	2. mekanisme bonus dan
d. Kepemilikan asing	ukuran perusahaan tidak
e. <i>Tunneling incentive</i>	berpengaruh terhadap
	keputusan <i>transfer pricing</i>

2.3. Kerangka Konseptual

Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Transfer Pricing* (Y), sedangkan variabel independen adalah Pajak, Mekanisme Bonus, *Tunneling Incentive*, *Debt Covenant*, dan kualitas audit. Maka dapat dibuat kerangka konseptual sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.4. Pengembangan Hipotesis

2.4.1. Pengaruh pajak terhadap keputusan *transfer pricing*

Di Indonesia, transaksi antar anggota perusahaan multinasional tidak lepas dari rekayasa *transfer pricing*. Hal tersebut dikarenakan adanya penerapan *schedular taxation*. Tarif yang diterapkan di Indonesia mengakibatkan seorang wajib pajak berusaha memanipulasi laba agar dikenakan tarif pajak yang paling rendah (*low bracker*). Praktik *transfer pricing* dimanfaatkan perusahaan untuk meminimalkan

jumlah pajak yang harus dibayar [1]. Sehingga dapat di simpulkan bahwa semakin tinggi pajak yang harus dibayarkan maka akan mendorong semakin tingginya tindakan praktek *transfer pricing* dan sebaliknya, semakin rendah pajak yang harus dibayar maka tindakan praktek *transfer pricing* akan menurun. Hal ini disebabkan karena perusahaan akan menghindari pembayaran jumlah pajak yang tinggi dengan melakukan *transfer pricing*. Penelitian terdahulu membuktikan bahwa adanya pengaruh pajak terhadap keputusan *transfer pricing* [4] [5] [9] [10]. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H1: pajak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

2.4.2. Pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing*

Manajemen perusahaan akan mempertimbangkan kondisi- kondisi strategis khusus yang dihadapi perusahaan sebagai suatu pertimbangan dasar dalam mengembangkan program kompensasi (*bonus*) dan membuat perubahan-perubahan sejalan dengan berubahnya kondisi-kondisi strategis. Salah satu strategis khusus yang dapat digunakan manajer dalam memaksimalkan adalah dengan melakukan *transfer pricing*. Sehingga dapat disimpulkan bahwa ketika mekanisme bonus meningkat , maka akan mendorong meningkatnya peluang terjadinya *transfer pricing* dan sebaliknya ,ketika mekanisme bonus menurun , maka kemungkinan peluang terjadinya tindakan *transfer pricing* akan menurun. Penelitian terdahulu membuktikan bahwa adanya pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing* [6] [8]. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H2: Mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*

2.4.3. Pengaruh *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing*

Transaksi antarpihak berelasi digunakan untuk mengalihkan aset dan laba keluar dari perusahaan melalui penentuan harga jauh dari dibawah harga pasar artinya harga tersebut tidak wajar untuk kepentingan pemegang saham pengendali. Pembelian barang atau jasa diatas nilai wajar atau penjualan barang atau jasa dibawah harga wajar merupakan salah satu cara melakukan *tunneling*. sehingga dapat disimpulkan bahwa saham pengendali akan melakukan cara-cara yang dapat menghasilkan laba yang tinggi dengan mengesampingkan hak-hak pemegang saham minoritas yaitu dengan

melakukan tindakan *transfer pricing*. Penelitian terdahulu membuktikan bahwa adanya pengaruh *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing* [4] [5] [8] [10]. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H3: *Tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*

2.4.4. Pengaruh *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing*

Besarnya beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aset akan membuat semakin tinggi tingkat *leverage* perusahaan maka semakin besar pula penggunaan utang dalam aset perusahaan. Perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi cenderung lebih memilih untuk melakukan kebijakan akuntansi yang akan membuat laba perusahaan semakin tinggi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perusahaan yang akan mencapai laba yang tinggi dan hutang yang sedikit atau terhindar dari peraturan kredit maka akan terjadinya tindakan *transfer pricing*. Penelitian terdahulu membuktikan bahwa adanya pengaruh *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing* [8]. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H4: *Debt covenant* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*

2.4.5. Pengaruh Kualitas audit terhadap keputusan transfer pricing

Kualitas audit memberikan jasa audit dalam menyajikan laporan keuangan atau informasi akan kinerja perusahaan yang disajikan dengan akurat dan dipercaya. Kualitas audit menunjukkan ketepatan informasi yang dilaporkan auditor sesuai dengan standar audit yang digunakan auditor termasuk informasi pelanggaran akuntansi dalam laporan keuangan perusahaan klien. Perusahaan diaudit oleh akuntan publik (KAP) *The Big Four* akan semakin sulit melakukan kebijakan pajak agresif. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semakin berkualitas audit perusahaan, maka perusahaan cenderung akan melakukan tindakan *transfer pricing* untuk tidak akan melakukan manipulasi laba demi kepentingan perpajakan. Penelitian terdahulu membuktikan bahwa adanya pengaruh kualitas audit terhadap keputusan *transfer pricing* [8]. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah:

H5: Kualitas audit berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.