

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

#### 2.1 Landasan Teori

##### 2.1.1 *Transfer Pricing*

Pengertian *transfer pricing* dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pengertian yang bersifat netral dan pengertian yang bersifat peyoratif. Pengertian *transfer pricing* secara netral adalah penentuan harga atau imbalan sehubungan dengan penyerahan barang, jasa, atau pengalihan teknologi antarperusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Sedangkan, pengertian *transfer pricing* secara peyoratif adalah harga yang ditetapkan oleh perusahaan multinasional dengan maksud untuk mengalokasikan penghasilan dari suatu perusahaan ke perusahaan yang lain pada negara yang berbeda dalam perusahaan multinasional tersebut dengan tujuan menurunkan laba kena pajak di negara yang mempunyai tarif pajak tinggi dan mengalihkan labanya di negara lain yang tarif pajaknya rendah atau bahkan nol. Terutama apabila antara negara-negara tersebut tidak mempunyai peraturan antipenghindaran pajak, sehingga perusahaan-perusahaan multinasional dapat dengan mudah menentukan harga barang, jasa, atau harta tak berwujud untuk tujuan penghindaran pajak.

Perusahaan multinasional adalah perusahaan yang beroperasi melewati lintas batas antarnegara yang terikat hubungan istimewa, baik karena penyertaan modal saham, pengendalian manajemen atau penggunaan teknologi, dapat berupa anak perusahaan, cabang perusahaan, agen dan sebagainya, dengan berbagai tujuan antara lain memaksimalkan laba setelah pajak (meminimalkan beban pajak) [15]. Pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa antara lain [16]:

1. Perusahaan yang mempunyai satu atau lebih perantara (*intermediaries*), mengendalikan, atau dikendalikan oleh atau berada di bawah pengendalian bersama, dengan perusahaan pelapor (termasuk *holding companies*, *subsidiaries*, dan *fellow subsidiaries*).
2. Perusahaan asosiasi (*associated company*).
3. Perorangan yang memiliki, baik secara langsung maupun tidak langsung, suatu kepentingan hak suara di perusahaan pelapor yang berpengaruh secara signifikan,

dan anggota keluarga dekat dari perorangan tersebut (yang dimaksudkan dengan anggota keluarga dekat adalah mereka yang dapat diharapkan memengaruhi atau dipengaruhi orang tersebut dalam transaksinya dengan perusahaan pelapor).

4. Karyawan kunci, yaitu orang-orang yang mempunyai wewenang dan tanggung jawab untuk merencanakan, memimpin, dan mengendalikan kegiatan perusahaan pelapor yang meliputi anggota dewan komisaris, direksi, dan manajer dari perusahaan serta anggota keluarga dekat orang-orang tersebut.
5. Perusahaan, dimana suatu kepentingan substansial dalam hak suara dimiliki, baik secara langsung maupun tidak langsung, oleh setiap orang yang diuraikan dalam butir 3 atau 4, atau setiap orang yang mempunyai pengaruh signifikan atas perusahaan tersebut.
6. Dalam mempertimbangkan setiap kemungkinan hubungan istimewa, perhatian diarahkan pada substansi hubungan, bukan hanya pada bentuk hukumnya (*substance over the form principle*).

Beberapa tujuan yang ingin dicapai dari praktik *transfer pricing*, baik bagi perusahaan domestik maupun bagi perusahaan multinasional, adalah sebagai berikut [17]:

- a. Sebagai sarana untuk mencapai tujuan perusahaan dan tujuan perusahaan lainnya.
- b. Mengumumkan posisi kompetitif anak/cabang perusahaan afiliasi dan penetrasi pusat, dalam usaha mencapai keunggulan kompetitif.
- c. Sebagai sarana mengendalikan *cash flow* anak/cabang perusahaan afiliasi.
- d. Sebagai alat untuk mengendalikan risiko nilai tukar mata uang asing (pengendalian devisa), dalam usaha mengurangi risiko moneter.
- e. Memantau kinerja anak perusahaan asing dan sebagai cara untuk mencapai sinkronisasi tujuan antara manajer anak perusahaan dan perusahaan induk.
- f. Sistem penetapan harga transfer harus memenuhi tiga tujuan: evaluasi kinerja yang akurat (termasuk kinerja anak/cabang perusahaan afiliasi mancanegara), kesesuaian tujuan, dan pelestarian otonomi divisi.
- g. Untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain.

- h. Untuk mengevaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjualan dan divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang sesuai dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan.
- i. Dalam lingkup perusahaan multinasional, *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan pajak dan bea yang mereka keluarkan di seluruh dunia.
- j. Sebagai cara untuk menghindari campur tangan pemerintah asing.

Secara umum dalam praktik dunia usaha di mana saja, kekurangwajaran harga transfer dalam *transfer pricing* dapat terjadi pada [15]:

1. Harga penjualan;
2. Harga pembelian;
3. Alokasi biaya administrasi dan umum (*overhead cost*);
4. Pembebanan bunga atas pemberian pinjaman oleh pemegang saham (*shareholder loan*);
5. Pembayaran komisi, lisensi, waralaba, sewa, royalti, imbalan atas jasa manajemen, imbalan atas jasa teknik, dan imbalan atas jasa lainnya.

Variabel *transfer pricing* diproksikan dengan ada atau tidaknya penjualan kepada pihak istimewa. Penjualan barang, jasa atau harta tak berwujud kepada pihak istimewa diindikasikan terdapat praktik *transfer pricing*. Kriteria *dummy* yang digunakan adalah nilai 1 apabila perusahaan melakukan transaksi penjualan kepada pihak istimewa yang berada di negara lain, sedangkan nilai 0 apabila perusahaan tidak melakukan transaksi penjualan kepada pihak istimewa yang berada di negara lain [5].

### 2.1.2 Pajak

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007, 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. Terdapat dua jenis fungsi pajak yaitu:

1. Fungsi *budgeter*

Fungsi *budgeter* merupakan fungsi utama pajak, dalam fungsi mana pajak digunakan sebagai alat untuk memasukkan dana secara optimal ke kas negara berdasarkan Undang-Undang Perpajakan yang berlaku. Disebut sebagai fungsi utama

karena fungsi inilah yang secara historis pertama kali timbul. Pemerintah membutuhkan dana untuk membiayai berbagai kepentingan, dan oleh karenanya memungut pajak dari penduduknya. Pengertian memasukkan uang secara optimal ke kas negara berdasarkan Undang-Undang Perpajakan yang berlaku adalah:

- a. Jangan sampai ada wajib pajak/subjek pajak yang tidak memenuhi sepenuhnya kewajiban perpajakannya;
  - b. Jangan sampai ada objek pajak yang tidak dilaporkan oleh wajib pajak kepada instansi perpajakan;
  - c. Jangan sampai ada objek pajak yang terlepas dari pengamatan atau perhitungan pejabat perpajakan;
  - d. Jangan sampai pejabat pajak menetapkan pajak melebihi ketentuan perundang-undangan perpajakan.
2. Fungsi *Regulerend*

Fungsi *Regulerend* berarti fungsi mengatur atau disebut juga sebagai fungsi tambahan, dimana fungsi *regulerend* digunakan oleh pemerintah untuk mencapai tujuan tertentu. Misalnya, pemerintah ingin meningkatkan investasi dari modal asing, maka terhadap hal tertentu diberikan keringanan perpajakan kepada investor asing, seperti pembebasan atau fasilitas terhadap pajak-pajak tertentu, kelonggaran-kelonggaran perpajakan, keringanan (*tax allowance*) atau pembebasan pajak (*tax holiday*) [18].

Berikut ini jenis-jenis pajak di Indonesia [19]:

1. Jenis pajak menurut golongannya
  - a. Pajak langsung, yaitu pajak yang pembebanannya tidak dapat dilimpahkan kepada pihak lain, tetapi harus menjadi beban langsung Wajib Pajak yang bersangkutan.
  - b. Pajak tak langsung, yaitu pajak yang pembebanannya dapat dilimpahkan kepada pihak lain. Contohnya, Pajak Pertambahan Nilai (PPN).
2. Jenis pajak menurut sifatnya
  - a. Pajak subyektif, yaitu pajak yang didasarkan atas keadaan subyeknya.
  - b. Pajak obyektif, yaitu pajak yang berpangkal pada obyeknya, tanpa memperhatikan diri Wajib Pajak.

3. Jenis pajak menurut lembaga pemungutnya
  - a. Pajak pusat (negara), yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk pengeluaran negara.
  - b. Pajak daerah, yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah dan digunakan untuk membiayai pengeluaran daerah.
  - c. Pajak provinsi, contohnya Pajak Kendaraan Bermotor dan Kendaraan di atas Air, Bea Balik Nama Kendaraan Motor dan Kendaraan di atas Air, dan lain-lain.
  - d. Pajak kabupaten/kota, contohnya pajak hotel, pajak restoran, pajak hiburan, pajak reklame, dan lain-lain.

Pajak diproksikan dengan ETR (*Effective Tax Rate*) yaitu membandingkan beban pajak penghasilan terhadap total penghasilan kena pajak. Beban pajak yang semakin rendah mengakibatkan tarif efektif pajak perusahaan menjadi semakin rendah [20].

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Penghasilan Kena Pajak}} \quad 2.1$$

### 2.1.3 Mekanisme Bonus

Bonus merupakan tambahan gaji atau upah yang diberikan terhadap gaji pokok. Bonus dapat diberikan dengan berbagai pertimbangan atau alasan tetapi pada umumnya diberikan sebagai penghargaan atas produktivitas atau prestasi karyawan yang melampaui standar yang telah ditetapkan [21]. Tujuan utama dalam menentukan kompensasi bonus adalah memadukan insentif manajer dengan target perusahaan. Kompensasi bonus dapat ditentukan berdasarkan harga saham, ukuran kinerja strategis (*Strategic Business Unit (SBU)* biaya, pendapatan, laba, atau investasi), atau *Balanced Scorecard (BSC)/Critical Success Factor (CSF)*. Sebagai contoh, apabila SBU manajer merupakan SBU publik, harga sahamnya merupakan faktor yang relevan. Apabila harga saham digunakan, jumlah bonus dapat didasarkan pada jumlah kenaikan harga saham atau pada apakah harga saham tersebut mencapai sasaran tertentu yang telah ditentukan. Apabila ukuran akuntansi atau CSF digunakan, jumlah bonus dapat ditentukan melalui salah satu dari tiga cara berikut: (1) dengan membandingkan kinerja sekarang dengan kinerja tahun-tahun sebelumnya, (2) membandingkan kinerja

dengan anggaran yang telah ditentukan, atau (3) 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 dan dianggap adil. Setelah memilih dasar kompensasi, 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 jumlah bonusnya.

Terdapat empat cara pembayaran bonus yang paling umum:

1. Bonus saat ini (tunai dan/atau saham) didasarkan pada kinerja saat ini (biasanya tahunan), merupakan bentuk bonus yang paling umum.
2. Bonus tertangguh (tunai dan/atau saham) diperoleh saat ini tetapi belum dibayarkan selama dua tahun atau lebih. Program bonus tangguhan digunakan untuk menghindari atau menunda pajak atau untuk memengaruhi total aliran penghasilan manajer pada tahun-tahun mendatang dengan cara tertentu yang diinginkan. Program bonus jenis ini dapat juga digunakan untuk mempertahankan manajer-manajer penting karena kompensasi tertangguh tersebut dibayarkan hanya jika manajer tetap bekerja di perusahaan tersebut.
3. Opsi saham memberikan hak untuk membeli saham pada tanggal tertentu di masa depan pada harga yang telah ditentukan sebelumnya. Program bonus ini digunakan untuk memotivasi manajer agar meningkatkan harga saham bagi keuntungan pemegang saham. Ketika dieksekusi (digunakan), opsi saham juga mempunyai pengaruh positif terhadap meningkatnya kepemilikan eksekutif di perusahaan, dengan demikian dapat meningkatkan keselarasan eksekutif dengan kepentingan pemegang saham. Karena alasan ini, banyak perusahaan mengharuskan eksekutif agar memiliki sejumlah saham di perusahaan yang signifikan.
4. Saham kinerja memberikan saham untuk mencapai tujuan kinerja tertentu dalam dua tahun atau lebih.

Mekanisme bonus dihitung dengan rumus pencapaian laba bersih tahun  $t$  dibanding dengan pencapaian laba bersih tahun  $t-1$  [22].

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

#### 2.1.4 Tunneling Incentive

*Tunneling incentive* adalah tindakan pemegang saham pengendali dalam mengalihkan aktiva dan keuntungan perusahaan dimana pemegang saham minoritas juga ikut menanggung pembebanan padahal transfer tersebut hanya menguntungkan pemegang saham pengendali [23]. Salah satu cara yang biasa digunakan oleh pemegang saham pengendali untuk melakukan ekspropriasi adalah melalui transaksi pihak berelasi. Ekspropriasi (*expropriation*) adalah proses penggunaan kontrol untuk memaksimalkan kesejahteraan sendiri dengan distribusi kekayaan dari pihak lain. Transaksi antar pihak berelasi kemungkinan besar digunakan sebagai *tunneling*, karena harga transaksi terhadap pihak-pihak berelasi ini dapat berbeda dengan transaksi pihak independen. Transaksi pihak berelasi tersebut digunakan untuk mengalihkan aset lancar lainnya keluar dari perusahaan melalui penentuan harga yang tidak wajar untuk kepentingan pemegang saham pengendali. Contoh *tunneling* adalah menetapkan harga tidak wajar, tidak membagikan dividen, mentransfer aktiva dari entitas yang mereka kendalikan ke entitas lain yang pemegang saham pengendali miliki dengan mengesampingkan prinsip kewajaran usaha dan menempatkan sanak saudaranya menjabat posisi penting dalam perusahaan padahal tidak memenuhi kualifikasi [5].

Ketika perusahaan mempunyai kelebihan sumber daya keuangan, pemegang saham pengendali akan memindahkan sumber daya untuk kepentingan mereka atau melakukan *tunneling* dibandingkan membagikannya sebagai dividen. Istilah “pengendalian” dapat juga ditemukan pada Pasal 125 ayat (3) Undang-Undang Perseroan Terbatas (UUPT) yakni “Pengambilalihan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) adalah pengambilalihan saham yang mengakibatkan beralihnya pengendalian terhadap Perseroan tersebut”, artinya pihak yang berdasarkan pada kepemilikan sahamnya mampu mengambil keputusan dalam suatu Rapat Umum Pemegang Saham

perseoran, termasuk di dalamnya mempunyai kemampuan, baik langsung maupun tidak langsung untuk mengendalikan suatu perseroan dengan cara:

- a. Menentukan diangkat dan diberhentikan direksi atau komisaris;
- b. Melakukan perubahan anggaran dasar.

Secara umum dikatakan bahwa pengendali adalah pemegang saham yang memiliki suara mayoritas. Kepemilikan saham sebesar 20% sampai dengan 50% dinyatakan sebagai kepemilikan yang mempunyai pengaruh signifikan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap suatu entitas [24]. Dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK) dalam PSAK nomor 15 paragraf tiga yang menyatakan bahwa pengaruh signifikan adalah kekuasaan untuk berpartisipasi dalam keputusan kebijakan keuangan dan operasional suatu aktivitas ekonomi, tetapi tidak mengendalikan atau mengendalikan bersama atas kebijakan tersebut.

Variabel *tunneling incentive* diproksikan dengan persentase kepemilikan saham oleh pihak asing. Kriteria *dummy* yang digunakan adalah nilai 1 apabila kepemilikan saham asing  $\geq 20\%$ , sedangkan nilai 0 apabila kepemilikan saham asing  $< 20\%$  [5].

### 2.1.5 Exchange Rate

Nilai tukar atau kurs dapat didefinisikan sebagai harga mata uang suatu negara relatif terhadap mata uang negara lain. Karena nilai tukar ini mencakup dua mata uang, maka titik keseimbangan ditentukan oleh sisi penawaran dan permintaan dari kedua mata uang tersebut, atau dengan kata lain nilai tukar adalah sejumlah uang dari suatu mata uang tertentu yang dapat dipertukarkan dengan satu unit mata uang negara lain. Apabila kondisi ekonomi berubah, kurs mata uang dapat berubah cukup besar. Penurunan nilai pada suatu mata uang sering disebut depresiasi (*depreciation*), sedangkan peningkatan nilai suatu mata uang disebut apresiasi (*appreciation*) [25].

Secara umum sistem nilai tukar dapat dibedakan menjadi dua, yaitu sistem nilai tukar tetap (*fixed exchange rate*) dan sistem nilai tukar mengambang (*flexible exchange rate*). Pembagian ini berdasarkan pada besar cadangan devisa dan intervensi bank sentral yang diperlukan untuk mempertahankan nilai tukar pada sistem tersebut. Sistem nilai tukar tetap membutuhkan cadangan devisa yang sangat besar. Selain itu, bank sentral harus berulang kali mengintervensi pasar agar nilai tukar tetap berada

pada posisi yang dikehendaki. Sebaliknya, sistem nilai tukar mengambang tidak membutuhkan cadangan devisa. Bank sentral juga perlu mengintervensi pasar karena kurs valuta asing ditetapkan oleh interaksi antara permintaan dan penawaran mata uang yang bersangkutan.

a. Sistem Nilai Tukar Tetap (*Fixed Exchange Rate*)

Sistem nilai tukar tetap adalah nilai tukar mata uang yang dibuat konstan ataupun hanya diperbolehkan berfluktuasi pada rentang yang sempit. Bila pada suatu saat nilai tukar mulai berfluktuasi terlalu besar, maka pemerintah akan melakukan intervensi untuk menjaga agar fluktuasi tetap berada dalam kisaran yang diinginkan. Tindakan bank sentral dalam melakukan pemotongan nilai mata uangnya disebut sebagai devaluasi, sedangkan tindakan penyesuaian ke atas biasa disebut revaluasi. Pada perekonomian dengan sistem nilai tukar tetap, bank sentral akan mempertahankan harga valuta asing yang konstan terhadap mata uang domestik. Hal ini dilakukan melalui pembelian dan penjualan valuta asing pada nilai tukar yang tetap tadi. Untuk itu, bank sentral harus menyimpan cadangan valuta asing.

b. Sistem Nilai Tukar Mengambang (*Flexible Exchange Rate*)

Dalam sistem ini, nilai tukar suatu mata uang diambangkan terhadap mata uang-mata uang asing. Dengan demikian, perubahan nilai tukar ditentukan oleh mekanisme pasar, tanpa harus melibatkan campur tangan otoritas moneter. Nilai tukar ditentukan sepenuhnya oleh pasar tanpa intervensi dari pemerintah. Bila pada sistem tetap tidak diperbolehkan adanya fleksibilitas nilai tukar, sistem mengambang bebas memperbolehkan adanya fleksibilitas secara penuh. Pada kondisi nilai tukar yang mengambang, nilai tukar akan disesuaikan secara terus-menerus sesuai dengan kondisi penawaran dan permintaan dari mata uang tersebut [26].

Berikut ini beberapa istilah nilai tukar antara lain:

1. Nilai Tukar Nominal

Nilai tukar nominal adalah harga relatif mata uang di antara dua negara, dinyatakan dalam nilai mata uang domestik per mata uang asing (misalnya, 1 USD = 9800 Rupiah).

## 2. Nilai Tukar Rill

Nilai tukar rill adalah harga relatif dari suatu barang di antara dua negara. Dengan demikian, nilai tukar rill menunjukkan suatu nilai tukar barang di suatu negara dengan negara lain (*term of trade*).

*Exchange rate* dapat dihitung dengan rumus [10]:

$$\text{Exchange Rate} = \frac{\text{Laba (rugi) selisih kurs}}{\text{Laba (rugi) sebelum pajak}} \times 100\% \quad 2.3$$

### 2.1.6 Debt Covenant

*Debt covenant* adalah kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditor untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman. Sesuai dengan *the debt covenant hypothesis*, perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi lebih memilih untuk melakukan kebijakan akuntansi yang membuat laba perusahaan menjadi semakin tinggi.

*Debt covenant* diproksikan dengan rasio *leverage* (DER/*Debt to Equity Ratio*) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya proporsi utang terhadap modal. Rasio ini dihitung sebagai hasil bagi antara total utang dengan modal. Rasio ini berguna untuk mengetahui besarnya perbandingan antara jumlah dana yang disediakan oleh kreditor dengan jumlah dana yang berasal dari pemilik perusahaan. Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui berapa bagian dari setiap rupiah modal yang dijadikan sebagai jaminan utang. Rasio ini memberikan petunjuk umum tentang kelayakan kredit dan risiko keuangan debitor [27].

Tujuan dan manfaat rasio solvabilitas adalah [28]:

1. Untuk mengetahui posisi total kewajiban perusahaan kepada kreditor, khususnya jika dibandingkan dengan jumlah aset atau modal yang dimiliki perusahaan.
2. Untuk mengetahui posisi kewajiban jangka panjang perusahaan terhadap jumlah modal yang dimiliki perusahaan.
3. Untuk menilai kemampuan aset perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajiban, termasuk kewajiban yang bersifat tetap, seperti pembayaran angsuran pokok pinjaman beserta bunganya secara berkala.
4. Untuk menilai seberapa besar aset perusahaan yang dibayar oleh utang.

5. Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang terhadap pembiayaan aset perusahaan.
6. Untuk menilai seberapa besar pengaruh modal terhadap pembiayaan aset perusahaan.
7. Untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah aset yang dijadikan sebagai jaminan utang bagi kreditor.
8. Untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah aset yang dijadikan sebagai jaminan modal bagi pemilik atau pemegang saham.
9. Untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal yang dijadikan sebagai jaminan utang.
10. Untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal yang dijadikan sebagai jaminan utang jangka panjang.
11. Untuk menilai sejauh mana atau berapa kali kemampuan perusahaan (yang diukur dari jumlah laba sebelum bunga dan pajak) dalam membayar bunga pinjaman.
12. Untuk menilai sejauh mana atau berapa kali kemampuan perusahaan (yang diukur dari jumlah laba operasional) dalam melunasi seluruh kewajiban.

Memberikan pinjaman kepada debitor yang memiliki tingkat *debt to equity ratio* yang tinggi menimbulkan konsekuensi bagi kreditor untuk menanggung risiko yang lebih besar pada saat debitor mengalami kegagalan keuangan. Sebaliknya, apabila kreditor memberikan pinjaman kepada debitor yang memiliki tingkat *debt to equity ratio* yang rendah (yang berarti tingkat pendanaan debitor yang berasal dari modal pemilik) maka hal ini dapat mengurangi risiko kreditor (dengan adanya batas pengaman yang besar) pada saat debitor mengalami kegagalan keuangan. Dengan kata lain, akan lebih aman bagi kreditor apabila memberikan pinjaman kepada debitor yang memiliki tingkat *debt to equity ratio* yang rendah karena hal ini berarti bahwa akan semakin besar jumlah modal pemilik yang dapat dijadikan sebagai jaminan utang.

Semakin tinggi *debt to equity ratio* maka berarti semakin kecil jumlah modal pemilik yang dapat dijadikan sebagai jaminan utang. Ketentuan umumnya adalah bawa debitor seharusnya memiliki *debt to equity ratio* kurang dari 0,5 namun perlu diingat juga bahwa ketentuan ini dapat bervariasi tergantung pada masing-masing industri.

*Debt covenant* dihitung dengan rumus DER (*Debt to Equity Ratio*) yaitu dengan membandingkan total hutang perusahaan terhadap total modal perusahaan [29].

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Modal/Ekuitas}} \quad 2.4$$

## 2.2 Review Penelitian Terdahulu

Adapun review dari beberapa penelitian terdahulu, antara lain sebagai berikut:

1. Anisa Sheirina Cahyadi dan Naniek Noviari melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Pajak, *Exchange Rate*, Profitabilitas, dan *Leverage* Pada Keputusan Melakukan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 15 perusahaan periode 2014-2016. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial variabel pajak, profitabilitas, dan *leverage* berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*, sedangkan variabel *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* [10].
2. Anita Wahyu Indrasti melakukan penelitian pada tahun 2016 dengan judul “Pengaruh Pajak, Kepemilikan Asing, *Bonus Plan* dan *Debt Covenant* Terhadap Keputusan Perusahaan untuk Melakukan *Transfer Pricing* (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2015)” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 26 perusahaan periode 2012-2015. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial variabel pajak dan kepemilikan asing berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*, sedangkan variabel *bonus plan* dan *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* [12].
3. Gusti Ayu Rai Surya Saraswati dan I Ketut Sujana melakukan penelitian pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, dan *Tunneling Incentive* pada Indikasi Melakukan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel

sebanyak 1.000 perusahaan periode 2012-2015. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial variabel pajak dan *tunneling incentive* berpengaruh signifikan positif terhadap indikasi melakukan *transfer pricing*, sedangkan variabel mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap indikasi melakukan *transfer pricing* [5].

4. Marfuah dan Andri Puren Noor Azizah melakukan penelitian pada tahun 2014 dengan judul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive*, dan *Exchange Rate* pada Keputusan *Transfer Pricing* Perusahaan” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 84 perusahaan periode 2010-2012. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial variabel pajak berpengaruh signifikan negatif terhadap keputusan *transfer pricing*, variabel *tunneling incentive* berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [30].
5. Mispianiti melakukan penelitian pada tahun 2015 dengan judul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive*, dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 22 perusahaan periode 2010-2013. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial variabel *tunneling incentive* berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan variabel pajak dan mekanisme bonus tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* [6].
6. Muhammad Sani Kurniawan, Bayu Prabowo Sutjiatmo dan Rinandita Wikansari melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Pajak dan *Tunneling Incentive* Terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 37 perusahaan periode 2013-2015. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial variabel pajak dan *tunneling incentive* berpengaruh signifikan positif terhadap *transfer pricing* [8].
7. Ria Rosa, Rita Andini dan Kharis Raharjo melakukan penelitian pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive*, Mekanisme Bonus, *Debt*

*Covenant* dan *Good Corporate Governance* (GCG) Terhadap Transaksi *Transfer Pricing* (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2015)” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 34 perusahaan periode 2013-2015). Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial variabel *debt covenant* dan *Good Corporate Governance* (GCG) berpengaruh signifikan positif terhadap transaksi *transfer pricing*, sedangkan variabel pajak, *tunneling incentive*, dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap transaksi *transfer pricing* [11].

8. Saifudin dan Luky Septiani Putri melakukan penelitian pada tahun 2017 dengan judul “Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, dan *Tunneling Incentive* pada Indikasi Melakukan *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 100 perusahaan periode 2012-2015. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial variabel mekanisme bonus berpengaruh signifikan negatif terhadap indikasi melakukan *transfer pricing*, sedangkan variabel pajak dan *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap indikasi melakukan *transfer pricing* [7].
9. Shelly Viviany melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Tarif Pajak, *Tunneling Incentive*, Mekanisme Bonus dan *Exchange Rate* Terhadap *Transfer Pricing*” dengan populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan sampel sebanyak 136 perusahaan periode 2013-2016. Hasil penelitian menyatakan bahwa secara parsial *tunneling incentive* dan *exchange rate* berpengaruh signifikan positif terhadap *transfer pricing*, sedangkan variabel tarif pajak dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* [9].

**Tabel 2.1 Review Penelitian Terdahulu**

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
Anisa Sheirina Cahyadi dan Naniek Noviari (2018) [10]	Pengaruh Pajak, <i>Exchange Rate</i> , Profitabilitas, dan <i>Leverage</i> Pada Keputusan Melakukan <i>Transfer Pricing</i>	Variabel independen: a. Pajak b. <i>Exchange Rate</i> c. Profitabilitas d. <i>Leverage</i>  Variabel dependen: <i>Transfer Pricing</i>	a. Pajak, profitabilitas, dan <i>leverage</i> berpengaruh signifikan positif terhadap <i>transfer pricing</i> .. b. <i>Exchange rate</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> .

Tabel 2.1 Sambungan

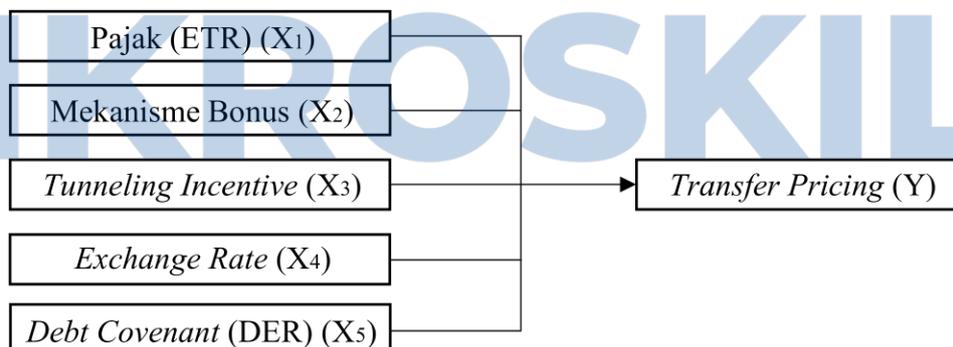
Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
<b>Anita Wahyu Indrasti (2016) [12]</b>	Pengaruh Pajak, Kepemilikan Asing, <i>Bonus Plan</i> dan <i>Debt Covenant</i> Terhadap Keputusan Perusahaan Untuk Melakukan <i>Transfer Pricing</i>	Variabel independen: a. Pajak b. Kepemilikan Asing c. <i>Bonus Plan</i> d. <i>Debt Covenant</i>  Variabel dependen: <i>Transfer Pricing</i>	a. Pajak dan kepemilikan asing berpengaruh signifikan positif terhadap <i>transfer pricing</i> . b. <i>Bonus plan</i> dan <i>debt covenant</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>
<b>Gusti Ayu Rai Surya Saraswati dan I Ketut Sujana (2017) [5]</b>	Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, dan <i>Tunneling Incentive</i> pada Indikasi Melakukan <i>Transfer Pricing</i>	Variabel independen: a. Pajak b. Mekanisme Bonus c. <i>Tunneling Incentive</i>  Variabel dependen: <i>Transfer Pricing</i>	a. Pajak dan <i>tunneling incentive</i> berpengaruh signifikan positif terhadap <i>transfer pricing</i> . b. Mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> .
<b>Marfuah dan Andri Puren Noor Azizah (2014) [30]</b>	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> , dan <i>Exchange Rate</i> Pada Keputusan Perusahaan Melakukan <i>Transfer Pricing</i>	Variabel independen: a. Pajak b. <i>Tunneling Incentive</i> c. <i>Exchange Rate</i>  Variabel dependen: <i>Transfer Pricing</i>	a. <i>Tunneling incentive</i> berpengaruh signifikan positif terhadap <i>transfer pricing</i> b. Pajak berpengaruh signifikan negatif terhadap <i>transfer pricing</i> c. <i>Exchange Rate</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>
<b>Mispiyanti (2015) [6]</b>	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> , dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan <i>Transfer Pricing</i>	Variabel independen: a. Pajak b. <i>Tunneling Incentive</i> c. Mekanisme Bonus  Variabel dependen: <i>Transfer Pricing</i>	a. <i>Tunneling incentive</i> berpengaruh signifikan positif terhadap <i>transfer pricing</i> . b. Pajak dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> .
<b>Muhammad Sani Kurniawan, Bayu Prabowo Sutjiatmo, dan Rinandita Wikansari (2018) [8]</b>	Pengaruh Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> Terhadap Tindakan <i>Transfer Pricing</i> Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Variabel independen: a. Pajak b. <i>Tunneling Incentive</i>  Variabel dependen: <i>Transfer Pricing</i>	Pajak dan <i>tunneling incentive</i> berpengaruh signifikan positif terhadap <i>transfer pricing</i> .

**Tabel 2.1 Sambungan**

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
<b>Ria Rosa, Rita Andini dan Kharis Raharjo (2017) [11]</b>	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> , Mekanisme Bonus, <i>Debt Covenant</i> dan <i>Good Corporate</i>	Variabel independen: a. Pajak b. <i>Tunneling Incentive</i> c. Mekanisme Bonus d. <i>Debt Covenant</i>	a. <i>Debt covenant</i> dan GCG berpengaruh signifikan positif terhadap <i>transfer pricing</i> . b. Pajak, <i>tunneling incentive</i> , dan mekanisme bonus tidak
<b>Saifudin dan Luky Septiani Putri (2017) [7]</b>	Determinasi Pajak, Mekanisme Bonus, dan <i>Tunneling Incentive</i> Terhadap Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Pada Emiten BEI	Variabel independen: a. Determinasi Pajak b. Mekanisme Bonus c. <i>Tunneling Incentive</i>  Variabel dependen: <i>Transfer Pricing</i>	a. Mekanisme bonus berpengaruh signifikan negatif terhadap <i>transfer pricing</i> . b. Determinasi pajak dan <i>tunneling incentive</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> .
<b>Shelly Viviany (2018) [9]</b>	Pengaruh Tarif Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> , Mekanisme Bonus dan <i>Exchange Rate</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i>	Variabel independen: a. Tarif Pajak b. <i>Tunneling Incentive</i> c. Mekanisme Bonus d. <i>Exchange Rate</i>  Variabel dependen: <i>Transfer Pricing</i>	a. <i>Tunneling incentive</i> dan <i>exchange rate</i> berpengaruh signifikan positif terhadap <i>transfer pricing</i> . b. Tarif pajak dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> .

### 2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual pada penelitian ini ditunjukkan pada gambar berikut:

**Gambar 2.1 Kerangka Konseptual**

## 2.4 Pengembangan Hipotesis

### 2.4.1 Pengaruh Pajak Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Pajak merupakan iuran wajib yang dibayarkan kepada negara yang bersifat memaksa [31]. Akibat dari tingginya tarif pajak di suatu negara (*high tax country*) menyebabkan perusahaan multinasional berusaha untuk meminimalisir beban pajak dengan mengalihkan pendapatan dan laba ke negara lain dengan tarif pajak lebih rendah (*low tax country*) atau yang disebut dengan *transfer pricing* sehingga total beban pajak keseluruhan yang dibayarkan perusahaan berkurang dan laba grup perusahaan dapat dimaksimalkan.

H<sub>1</sub> : Pajak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*

### 2.4.2 Pengaruh Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Bonus merupakan tambahan gaji yang diberikan sebagai penghargaan atas produktivitas atau prestasi karyawan yang melampaui standar atau target yang telah ditetapkan perusahaan [21]. Jika bonus diberikan berdasarkan laba bersih yang diperoleh perusahaan pada satu periode, maka manajer perusahaan cenderung akan berusaha untuk memaksimalkan laba bersih dengan cara meminimalisir beban pajak perusahaan secara keseluruhan menggunakan berbagai strategi bisnis, salah satunya dengan praktik *transfer pricing*.

H<sub>2</sub> : Mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*

### 2.4.3 Pengaruh *Tunneling Incentive* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

*Tunneling incentive* yaitu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, namun pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya yang mereka bebankan. Ketika perusahaan mempunyai kelebihan sumber daya keuangan, pemegang saham mayoritas asing akan berupaya untuk memindahkan atau mentransfer sumber daya tersebut untuk kepentingannya atau melakukan *tunneling* dibandingkan membagikannya sebagai dividen kepada pemegang saham minoritas [5]. Semakin besar kepemilikan saham yang dimiliki pemegang saham mayoritas asing, maka semakin besar pula pengaruh pemegang saham mayoritas asing dalam menentukan berbagai keputusan dalam perusahaan termasuk keputusan dalam melakukan *transfer pricing*.

H<sub>3</sub> : *Tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*

#### 2.4.4 Pengaruh *Exchange Rate* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Nilai tukar atau kurs didefinisikan sebagai harga mata uang suatu negara relatif terhadap mata uang negara lain. Nilai setiap mata uang relatif kepada nilai dolar akan berbeda seiring dengan perbedaan waktu (fluktuatif), sehingga dapat menimbulkan risiko akibat perubahan nilai tukar [13]. Untuk mengurangi risiko kerugian nilai tukar mata uang tersebut dapat dilakukan dengan cara memindahkan laba perusahaan ke negara yang mempunyai mata uang yang kuat atau dengan melakukan praktik *transfer pricing* untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan.

H<sub>4</sub> : *Exchange rate* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*

#### 2.4.5 Pengaruh *Debt Covenant* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

*Debt covenant* adalah kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman. Sesuai dengan *the debt covenant hypothesis*, perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi lebih memilih untuk melakukan kebijakan akuntansi yang membuat laba perusahaan menjadi semakin tinggi guna mengurangi kemungkinan bahwa perusahaan akan melanggar perjanjian hutang karena biaya yang terkait dengan pelanggaran ini [14]. Berdasarkan teori diatas, salah satu cara yang dapat digunakan perusahaan untuk memaksimalkan laba bersih adalah dengan melakukan praktik *transfer pricing*. Dalam hal ini, perusahaan memindahkan labanya ke negara dengan tarif pajak yang rendah agar total pajak keseluruhan yang dibayarkan perusahaan berkurang.

H<sub>5</sub> : *Debt covenant* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*