

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Landasan Teori

2.1.1. *Transfer Pricing*

Transfer Pricing digunakan ketika divisi organisasi membutuhkan barang dan jasa dari divisi lain di organisasi yang sama. Sebagai contoh, anak perusahaan A mungkin membuat komponen yang digunakan sebagai bagian dari produk yang dibuat oleh anak perusahaan B dari perusahaan yang sama, tapi produk perusahaan B juga bisa dijual ke pasar eksternal, termasuk ke pembuat produk (pesaing) dengan produk anak perusahaan B. Dari sini kita dapat mengetahui adanya dua sumber pendapatan bagi perusahaan A: (a) pendapatan penjualan eksternal dari penjualan yang dilakukan kepada perusahaan lain; (b) pendapatan penjualan secara internal dari penjualan yang dilakukan ke pusat-pusat tanggung jawab lain di organisasi yang sama sebesar harga transfer [15].

Divisi perusahaan sering memasok barang dan jasa ke divisi lainnya di perusahaan yang sama. Jika divisi-divisi tersebut dievaluasi berdasarkan laba, imbal hasil atas investasi, atau laba residunya, harga harus ditetapkan untuk transfer seperti itu – sebaliknya, divisi yang memproduksi barang atau jasa tidak akan menerima piutang. Harga dalam kondisi seperti ini disebut harga transfer [15].

Transfer harga adalah cara mempromosikan otonomi divisi, idealnya tanpa merugikan pengukuran kinerja divisi itu atau mengecilkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan. Transfer harga harus ditetapkan pada tingkat yang dapat menjamin bahwa keuntungan organisasi secara keseluruhan dapat dimaksimalkan. Hal yang sangat penting untuk dicatat adalah bahwa tujuan mendasar penetapan harga transfer adalah memberikan motivasi kepada manajer untuk bertindak sesuai dengan kepentingan seluruh perusahaan. Sebaliknya, dampak negatif akan muncul pada saat manajer divisi bertindak tidak sesuai dengan kepentingan perusahaan atau hanya untuk kepentingan terbaik divisinya sendiri. Harga transfer yang dilakukan oleh divisi atau segmen mempunyai batas bawah dan batas atas. Harga transfer yang ditetapkan dapat memberikan keuntungan bagi kedua divisi yang melakukan harga transfer [15].

Dalam hal ini, entitas untuk memberikan pengungkapan kriteria yang diperlukan dalam laporan keuangannya:

1. Ada tidaknya hubungan istimewa

Ada tidaknya hubungan istimewa antara pihak-pihak yang melakukan transaksi dapat memengaruhi posisi laporan keuangan.

2. Tidak mempunyai hubungan istimewa

Dalam konteks Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP), pihak-pihak berikut tidak dianggap sebagai pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa [16]:

1. Dua entitas yang memiliki satu direktur atau anggota personel manajemen kunci secara umum, tetapi tidak memenuhi ketentuan (d) (personel manajemen kunci entitas atau entitas induknya) dan (f) (entitas yang dikendalikan, dikendalikan bersama atau dipengaruhi secara signifikan oleh, atau memiliki hak suara secara signifikan secara langsung maupun tidak langsung dalam definisi “pihak yang mempunyai hubungan istimewa.”

2. Dua *venture* karena mereka berbagi pengendalian bersama atas *joint venture*.

3. Pihak-pihak berikut dalam pelaksanaan urusan normal dengan entitas (meskipun pihak-pihak tersebut dapat memengaruhi kebebasan atau ikut serta dalam proses pengambilan keputusan):

- a. Penyandang dana.
- b. Serikat dagang.
- c. Entitas pelayanan umum.
- d. Departemen dan instansi pemerintah.

4. Pelanggan, pemasok, pemilik hak waralaba (*franchisor*), distributor atau agen umum yang mana entitas mengadakan transaksi usaha dengan volume signifikan, semata-mata berdasar atas akibat ketergantungan ekonomi (Paragraf 28.3).

3. Mempunyai hubungan istimewa

Suatu pihak mempunyai hubungan istimewa dengan entitas jika :

1. Secara langsung atau tidak langsung melalui satu atau lebih perantara, pihak tersebut mengendalikan, dikendalikan oleh, atau dibawah pengendalian bersama dengan entitas (termasuk entitas induk, entitas anak dan *fellow subsidiaries*):

- a. Memiliki kepemilikan di entitas yang memberikan pengaruh signifikan atas entitas; atau
 - b. Memiliki pengendalian bersama atas entitas;
2. Pihak tersebut adalah entitas asosiasi dari entitas;
 3. Pihak tersebut adalah *joint venture* dimana entitas tersebut merupakan *venturer*;
 4. Pihak tersebut adalah personel manajemen kunci entitas atas entitas induknya;
 5. Pihak tersebut adalah keluarga dekat dari setiap orang yang diuraikan dalam (a) dan (d);
 6. Pihak tersebut adalah entitas yang dikendalikan, dikendalikan bersama atau dipengaruhi secara signifikan oleh, atau memiliki hak suara secara signifikan, secara langsung atau tidak langsung, setiap orang yang diuraikan dalam (d) atau (e); atau
 7. Pihak tersebut adalah program imbalan pasca kerja untuk imbalan pekerja entitas, atau setiap entitas yang mempunyai hubungan istimewa dengan otoritas tersebut [16].

Perlakuan *transfer pricing* adalah relevan apabila pihak yang terkait adalah pihak yang memiliki hubungan istimewa, sehingga otoritas pajak harus punya alasan yang kuat untuk mengatakan bahwa wajib pajak telah melakukan penghindaran/penggelapan pajak. *Transfer Pricing* diukur dengan menggunakan rasio nilai transaksi pihak berelasi (*related party transaction/ RPT*) piutang atas total piutang [17]:

$$\text{Transfer pricing} = \frac{\text{Jumlah piutang pihak berelasi}}{\text{Total piutang}} \quad (2.1)$$

Transfer pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga suatu transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Hubungan istimewa ini banyak dijumpai dalam praktik kepentingan bisnis dalam perusahaan domestik maupun multinasional. Semakin banyak divisi perusahaan melakukan *transfer pricing*, maka dapat memberikan keuntungan bagi kedua divisi yang melakukan harga transfer. Sebaliknya, semakin kurang divisi perusahaan melakukan *transfer pricing* menunjukkan keuntungan perusahaan semakin kecil secara keseluruhan.

2.1.2. *Tunneling Incentive*

Tunneling incentive adalah tindakan untuk mengalihkan aktiva dan laba perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali yang mengendalikan pemegang saham minoritas. Munculnya *tunneling incentive* ini dikarenakan adanya masalah keagenan antara pemegang saham pengendali dengan pemegang saham non pengendali. Hal ini disebabkan oleh kepentingan dan tujuan yang berbeda oleh masing-masing pihak. Kepemilikan saham yang terkonsentrasi pada salah satu pihak atau satu kepentingan akan memberikan kemampuan untuk mengendalikan kegiatan bisnis perusahaan yang ada dibawah pengendalinya [18].

Pemegang saham pengendali melakukan *tunneling incentive* bertujuan untuk mengalihkan asetnya 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 melakukan *tunneling incentive* [18].

Dalam *tunneling* praktek *transfer pricing* dilakukan oleh anak perusahaan dengan cara menjual persediaan kepada induk perusahaan dengan harga jauh dibawah harga pasar, maka secara otomatis akan berpengaruh pada pendapatan yang diperoleh anak perusahaan yang mengakibatkan laba perusahaan akan semakin kecil dari yang seharusnya. Atau bahkan apabila induk perusahaan dengan harga jauh lebih mahal dari harga wajar maka pembebanan biaya bahan baku itu juga sangat berpengaruh terhadap laba yang diperoleh anak perusahaan, dan hal ini akan sangat menguntungkan bagi induk perusahaan yang tidak lain adalah pemegang saham mayoritas atas anak perusahaan tersebut. Berbeda dengan halnya dialami oleh pemegang saham minoritas yang jelas dirugikan oleh adanya praktik ini, yaitu dividen akibat perusahaan yang mengalami kerugian dengan besarnya pembebanan atas biaya persediaan yang dilakukan oleh perusahaan [18].

Tunneling incentive yang diprosikan persentase kepemilikan diatas 20% sebagai pemegang pengendali oleh perusahaan asing. [18] :

$$\text{Kepemilikan asing} = \frac{\text{Jumlah kepemilikan pihak asing}}{\text{Total saham yang beredar}} \quad (2.2)$$

Tunneling incentive merupakan perilaku manajemen perusahaan yang mengalihkan laba untuk kepentingan saham pengendali yang mengendalikan

pemegang saham minoritas. Semakin meningkatnya *tunneling incentive* yang dilakukan menunjukkan perusahaan dapat menekan beban yang dapat mengurangi laba perusahaan. Sebaliknya semakin menurunnya *tunneling incentive* menunjukkan perusahaan tidak mampu menekan beban yang dapat mengurangi laba perusahaan.

2.1.3. Mekanisme Bonus

Bonus didasari pada pencapaian hasil kinerja dalam sebuah periode program kompensasi untuk manajer tingkat atas biasanya dijelaskan dalam laporan perwakilan perusahaan dan harus disetujui oleh para pemegang saham. Belakangan ini, sebuah studi mengenai eksekutif top di perusahaan publik menunjukkan bahwa pembayaran bonus merupakan bagian dari kompensasi total yang paling cepat tumbuh: perusahaan yang bergerak untuk menghubungkan pembayaran eksekutif dengan kinerja. Bonus rata-rata sebelumnya melebihi gaji yang dalam perusahaan sampel [19].

Dalam fase kematangan siklus hidup penjualan, ketika persaingan mencapai tingkat tertinggi dan perusahaan menjaga dan menetapkan pasar dan mengendalikan biaya, diperlukan kompensasi gaji kompetitif, bonus, dan tunjangan yang seimbang, untuk menarik, memotivasi, dan menjaga para manajer terbaik. Sebaliknya selama fase pertumbuhan, ketika inovasi dan kepemimpinan menjadi kebutuhan terbesar, penekanan berada pada bonus yang relatif besar untuk memotivasi manajer. Sehingga, manajemen puncak menilai kondisi spesifik strategis perusahaan sebagai pemikiran dasar dalam mengembangkan program kompensasi dan membuat perubahan seiring dengan perubahan kondisi strategis [19].

Tujuan utama dalam menentukan dasar kompensasi adalah memadukan insentif manajer dengan target strategis perusahaan. Kompensasi bonus dapat ditentukan berdasarkan harga saham, ukuran kinerja strategis, atau *Balance Scorecard* (BSC). Jumlah bonus dapat ditentukan melalui salah satu dari tiga cara berikut [19]:

1. Dengan membandingkan kinerja sekarang dengan kinerja tahun-tahun sebelumnya.
2. Membandingkan kinerja dengan anggaran yang telah ditentukan.
3. Membandingkan kinerja manajer dengan kinerja manajer lainnya.

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 [19].

Semua eksekutif puncak Sistem Teknologi Informasi (STI) tergabung dalam perencanaan bonus yang memberikan hadiah tunai berdasarkan pencapaian kombinasi tertimbang dari tujuan perusahaan dan perorangan. Hadiah bonus ditargetkan bermacam-macam tergantung dari level karyawan dalam perusahaan dari 25-40% gaji pokok. Sepanjang 2002, semua bonus hanya dibuat berdasarkan kinerja perusahaan. Komite kompensasi dari dewan direksi melakukan penilaian terhadap kinerja perusahaan. Dalam menjalankan tugasnya, para direksi cenderung menunjukkan kinerja yang baik kepada pemilik perusahaan untuk memperoleh bonus dalam mengelola perusahaan. Pemilik perusahaan tidak hanya memberikan bonus kepada direksi yang dapat menghasilkan laba untuk divisi atau subunit, tetapi juga kepada direksi yang bersedia kerja sama demi kebaikan dan keuntungan perusahaan secara keseluruhan [20].

Mekanisme bonus diukur sebagai berikut [19]:

$$\text{Mekanisme Bonus} = \frac{\text{Laba bersih tahun } t}{\text{Laba bersih tahun } t-1} \quad (2.3)$$

Mekanisme bonus adalah strategi perhitungan dalam akuntansi untuk memaksimalkan penerimaan bonus oleh manajer dengan cara meningkatkan laba perusahaan secara keseluruhan. Semakin meningkatnya mekanisme bonus menunjukkan kinerja manajemen perusahaan akan menjadi lebih baik. Sebaliknya, semakin menurunnya mekanisme bonus menunjukkan kinerja manajemen perusahaan menjadi kurang baik.

2.1.4. Debt Covenant

Rasio yang digunakan untuk mengetahui perbandingan antara total utang dan modal sendiri. Rasio ini berguna untuk mengetahui seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai dari utang. Dengan kata lain, rasio ini untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan untuk jaminan utang dan biasanya rasio ini dinyatakan dalam persentase [21].

Debt to equity ratio merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh utang, termasuk utang lancar dengan seluruh ekuitas. Rasio ini berguna untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan peminjam (kreditur) dengan pemilik perusahaan. Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan untuk jaminan utang [22].

Bagi bank (kreditor), semakin besar rasio ini, akan semakin tidak menguntungkan karena akan semakin besar resiko yang ditanggung atas kegagalan yang mungkin terjadi di perusahaan. Namun, bagi perusahaan justru semakin besar rasio akan semakin baik. Sebaliknya dengan rasio yang rendah, semakin tinggi tingkat pendanaan yang disediakan pemilik dan semakin besar batas pengamanan bagi peminjam jika terjadi kerugian atau penyusutan terhadap nilai aktiva. Rasio ini juga memberikan petunjuk umum tentang kelayakan dan risiko keuangan perusahaan [22].

Debt to equity ratio untuk setiap perusahaan tentu berbeda-beda, tergantung karakteristik bisnis dan keberagaman arus kasnya. Perusahaan dengan arus kas yang stabil biasanya memiliki rasio yang lebih tinggi dari rasio kas yang kurang stabil [22].

Banyaknya dan proporsi liabilitas pada struktur modal perusahaan ini sangat penting bagi analisa laporan keuangan karena *trade-off* antara resiko dan pengembalian. Penggunaan liabilitas melibatkan resiko karena liabilitas membawa komitmen tetap dalam bentuk beban liabilitas dan pembayaran kembali pokok pinjaman. Kegagalan memenuhi tagihan tetap terkait liabilitas pada puncaknya akan menghasilkan kebangkrutan. Risiko yang lebih ringan adalah perusahaan dengan terlalu banyak liabilitas mengalami kesulitan memperoleh pembiayaan liabilitas tambahan ketika diperlukan atau mengalami kredit yang tersedia dengan tingkat bunga yang sangat tinggi. Meskipun liabilitas menyiratkan resiko, liabilitas juga mengantar ke kenaikan manfaat bagi para pemilik perusahaan. Jika liabilitas digunakan dengan sukses – jika laba operasi adalah lebih dari cukup untuk menutup beban tetap terkait liabilitas – pengembalian bagi para pemegang saham adalah besar melalui *leverage* keuangan [23].

Rumus untuk mencari *debt to equity ratio* dapat digunakan perbandingan antara total utang dengan total ekuitas sebagai berikut [22]:

$$\text{Debt To Equity Ratio (DER)} = \frac{\text{Total utang (Debt)}}{\text{Ekuitas (Equity)}} \quad (2.4)$$

Berkenaan dengan *debt covenant hypothesis*, untuk semua hal lain yang setara/sejenis, semakin dekat perusahaan mempunyai *violation of accounting – based debt covenants*, maka semakin besar manajer perusahaan yang memilih prosedur akuntansi yang dapat menggeser laba periode tahun berikutnya ke periode tahun berjalan. *Debt covenant hypothesis* meliputi dua hal yaitu : (1) *violation of debt covenant is costly* (misalnya dengan cara restriksi terhadap dividen, *limit additional borrowing* dan pengeluaran saham); dan (2) meningkatkan laba periode tahun berjalan (misalnya dengan cara meningkatkan aset dan menghindari pelanggaran, *the political cost hypothesis* menyatakan bahwa untuk semua hal yang setara /sejenis (*equal*), semakin tinggi *political cost* (misalnya pajak dan regulasi perusahaan) yang dihadapi perusahaan maka semakin besar manajer memilih prosedur metode akuntansi yang menunda pelaporan laba akuntansi periode tahun berjalan ke periode tahun berikutnya. Perusahaan besar yang mempunyai laba besar menarik perhatian para politisi, konsumen dan media, dan cenderung untuk menekan biaya yang dilaporkan [24].

Debt covenant yang menggunakan proksi *debt to equity ratio* menunjukkan cara yang dipilih perusahaan berupa suatu metode untuk memperbesar laba. Semakin tinggi rasionya menunjukkan tingkat hutangnya tinggi dibandingkan dengan modal perusahaan. Sebaliknya semakin turun rasionya menunjukkan perusahaan mampu melunasi hutang melalui aktiva yang dimilikinya.

2.1.5. *Intangible Assets*

Ada banyak definisi hukum, akuntansi, dan perpajakan untuk istilah aset tidak berwujud (*intangible assets*). Sebagian besar definisi ini biasanya berkaitan dengan tujuan tertentu dan diringkas dari otoritas hukum tertentu, putusan administratif, atau presiden peradilan. Salah satu contoh adalah definisi istilah aset tidak berwujud untuk tujuan pengurangan pajak pendapatan federal dibawah bagian *Internal Revenue Code* (IRC) bagian 197. Aset tidak berwujud menunjukkan aset yang teridentifikasi tanpa wujud fisik atau posisi yang menguntungkan guna menghasilkan pendapatan [25].

Aset tidak berwujud memiliki karakteristik kepemilikan sebagai berikut [25]:

1. Sebagai subjek identifikasi yang spesifik dan sebuah deskripsi yang dapat dikenal

2. Sebagai subjek keberadaan hukum dan perlindungan hukum
3. Sebagai subjek kepemilikan hak pribadi, dan kepemilikan hak pribadi harus dapat dialokasikan
4. Sebagai bentuk dokumentasi oleh beberapa bukti nyata atau manifestasi dari keberadaannya (misalnya kontrak, lisensi, dokumen registrasi, *compact disc*, daftar pelanggan atau sebuah set laporan keuangan)
5. Dibuat atau muncul pada waktu yang dapat diidentifikasi atau sebagai hasil dari peristiwa yang telah diidentifikasi
6. Sebagai subjek untuk dihancurkan atau pemutusan keberadaan pada waktu yang dapat diidentifikasi atau sebagai hasil dari peristiwa yang diidentifikasi

Ketika menegosiasikan tarif royalti wajar yang terkait dengan lisensi paten, merek dagang, atau hak cipta. Analisis tingkat royalti aset tidak berwujud merupakan komponen umum dari negosiasi. Ini akan menjadi kasus jika negosiasi dilakukan antar pihak ketiga independen dan pemegang lisensi pihak ketiga atau tarif royalti akan disetujui jika dilakukan oleh dua anak perusahaan yang dikendalikan oleh perusahaan induk. Ini akan menjadi kasus utama yang terjadi jika satu pihak dalam perjanjian lisensi tersebut adalah entitas *non-for-profit*. Dalam situasi seperti ini, entitas *non-for-profit* akan melibatkan analisis untuk melakukan penilaian royalti [25].

IRC bagian 482, terkait dengan alokasi pendapatan dan pengurangan diantara wajib pajak terkait untuk menentukan refleksi yang jelas dari pendapatan kena pajak, menyatakan bahwa “dalam hal transfer properti tidak berwujud, pendapatan sehubungan dengan transfer atau lisensi tersebut harus sepadan dengan pendapatan yang distribusikan dengan aset tidak berwujud.” Tujuan pasal 482 adalah untuk menempatkan wajib pajak yang dikendalikan (suatu bisnis atau entitas yang merupakan bagian dari kelompok yang dikendalikan untuk keperluan pajak pendapatan federal) dalam lingkungan sebagai pembayaran pajak yang tidak berelasi. Tanpa adanya pasal 482 otoritas regulasi, perusahaan multinasional menggunakan tingkat royalti aset tidak berwujud (berkaitan dengan perusahaan intern lisensi dari aset tidak berwujud diantara perusahaan cabang dalam negara lain) mengalihkan pendapatan kena pajak dari Amerika Serikat ke negara-negara dengan tarif pajak yang lebih rendah [25].

Aset tidak berwujud dapat memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai buku. Dalam hal identifikasi khusus tidak berwujud yang dapat dipisahkan dari entitas (misalnya dijual). Umumnya termasuk dalam penentuan nilai buku ekuitas. Jika aset ini memiliki manfaat hidup yang terbatas, maka akan diamortisasi seiring waktu sebagai biaya. Namun aset tidak berwujud memerlukan pertimbangan aset khusus karena sering tidak diakui sebagai aset kecuali aset tersebut diperoleh dari akuisisinya. Misalnya, pengeluaran iklan membuat merek yang bernilai tinggi, yaitu merupakan aset yang tidak berwujud, pengeluaran pengiklanan, namun demikian, diakui sebagai beban, dan nilai dari mereknya tidak akan muncul sebagai aset di laporan keuangan kecuali perusahaan tersebut memiliki merek/*brand* yang diakuisisi [26].

Beberapa layanan dan analisis melaporkan nilai buku nyata per saham. Komputasi berwujud nilai buku per saham melibatkan pengurangan aset tidak berwujud yang dilaporkan dineraca dari ekuitas pemegang saham biasa. Analisisnya harus familiar dengan perhitungannya. Dari sudut pandang teori keuangan, bagaimanapun, pengecualian umum dari semua *intangible* mungkin tidak terjamin. Dalam kasus aset tidak berwujud, seperti hak paten, yang dapat dipisahkan dari entitas dan dapat dijual, namun, untuk *goodwill* dari akuisisi, khususnya untuk tujuan perbandingan. *Goodwill* adalah selisih lebih harga beli dari akuisisi di luar nilai wajar dari aset berwujud yang diperoleh dan aset tidak berwujud yang diidentifikasi secara khusus. Banyak peneliti percaya bahwa *goodwill* tidak mewakili aset karena *goodwill* tersebut tidak dapat dipisahkan dan menyebabkan pembayaran lebih pada saat akuisisi [26].

Intangible assets dapat dirumuskan sebagai berikut [25] :

$$\text{Intangible Assets} = \log (\text{intangible assets}) \quad (2.5)$$

Intangible assets menunjukkan aset yang teridentifikasi tanpa wujud fisik atau posisi yang menguntungkan guna menghasilkan pendapatan. Jika aset ini memiliki manfaat hidup yang terbatas, maka akan diamortisasi seiring waktu sebagai biaya. Semakin meningkatnya tingkat pengalihan aset tidak berwujud maka semakin meningkat keputusan perusahaan dalam melakukan pergeseran laba melalui aset tidak berwujud sehingga dapat meminimalkan beban pajak yang dibayarkan. Sebaliknya, semakin menurunnya tingkat pengalihan aset tidak berwujud maka akan

mempengaruhi keputusan perusahaan untuk tidak melakukan pergeseran laba melalui aset tidak berwujud sehingga tidak dapat meminimalkan beban pajak yang dibayarkan.

2.1.6. Profitabilitas

Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal, disamping hal-hal lainnya. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi baru. Oleh karena itu manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya, besarnya keuntungan haruslah dicapai serta dengan yang diharapkan dan bukan berarti asal untung. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas yang dikenal juga sebagai rasio rentabilitas [22].

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan [22].

Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. 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 [22].

Hasil pengukuran tersebut dapat dijadikan alat evaluasi kinerja manajemen selama ini, apakah mereka telah bekerja secara efektif atau tidak. Jika berhasil mencapai target yang telah ditentukan mereka dikatakan telah berhasil mencapai target untuk periode atau beberapa periode. Namun, sebaliknya jika gagal atau tidak berhasil mencapai target yang telah ditentukan, ini akan menjadi pelajaran bagi manajemen untuk periode ke depan. Kegagalan ini harus diselidiki dimana letak kesalahan dan kelemahannya sehingga kejadian tersebut tidak terulang. Kemudian, kegagalan atau

keberhasilan dapat dijadikan sebagai bahan acuan untuk menggantikan manajemen yang baru terutama setelah manajemen lama mengalami kegagalan. Oleh karena itu, rasio ini sering disebut sebagai salah satu alat ukur kinerja manajemen [22].

Seperti rasio-rasio lain yang sudah dibahas sebelumnya, rasio profitabilitas juga memiliki tujuan dan manfaat, tidak hanya bagi pihak pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak di luar perusahaan, terutama pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan [22].

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan, yaitu [22]:

1. untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode tertentu;
2. untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang;
3. untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu;
4. untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri;
5. untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri;
6. untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri;
7. dan tujuan lainnya

Sementara itu, manfaat yang diperoleh adalah untuk [22]:

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

Profitability ratio mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan, seperti aktiva, modal atau penjualan perusahaan [27].

Pengukuran menggunakan *Return on Asset* sesuai jika analis ingin memperoleh ukuran terkait efisiensi penggunaan aktiva dalam menghasilkan laba bagi perusahaan

atau pemilik. Keunggulan kondisi perusahaan dengan menggunakan *Return on Asset* adalah [28]:

- a. *Return on Asset* merupakan pengukuran yang komprehensif dimana seluruh sumber daya yang ada di dalam perusahaan diperhitungkan
- b. *Return on Asset* mudah dihitung dan dipahami
- c. *Return on Asset* merupakan ukuran yang sesuai diterapkan untuk semua jenis bisnis yang bertujuan mencari laba.

Disamping beberapa keunggulan tersebut *Return on Asset* juga memiliki beberapa kelemahan, yaitu [28]:

- a. Jika evaluasi kinerja manajer dilakukan dengan menggunakan *Return on Asset* ada kecenderungan manajer suatu divisi di dalam perusahaan tidak akan mau mengerjakan proyek-proyek yang kurang menguntungkan jika dihitung berdasarkan *Return on Asset* untuk divisi yang dia pimpin namun sebenarnya proyek tersebut memberikan nilai tambah bagi perusahaan secara keseluruhan.
- b. Manajemen juga cenderung untuk berfokus pada tujuan jangka pendek dan bukan tujuan jangka panjang.

Kelemahan utama pada pengukuran akuntansi tradisional seperti *Return on Asset* sebagai pengukur penciptaan nilai adalah mengabaikan adanya biaya modal, sehingga sulit untuk mengetahui apakah suatu perusahaan telah menciptakan nilai atau tidak [28].

Return on Asset dapat mengukur penggunaan perusahaan atas asetnya untuk menghasilkan laba bagi dua kelompok yang membiayai bisnis [29]:

- a. Kreditor kepada siapa perusahaan berutang uang (kreditor menginginkan bunga)
- b. Pemegang saham yang memiliki saham perusahaan (Pemegang saham menginginkan laba bersih)

Jumlah beban bunga dan laba bersih adalah pengembalian kepada kedua kelompok yang membiayai perusahaan. Jumlah tersebut merupakan pembilang atau numerator dari rasio pengembalian atas aset [29].

Return on Asset mencerminkan tingkat keuntungan-keuntungan bersih setelah pajak yang juga berarti suatu ukuran untuk menilai seberapa besar tingkat pengembalian dari aset yang dimiliki perusahaan [28].

Untuk mengukur profitabilitas dirumuskan sebagai berikut [27]:

$$\text{Return On Assets (ROA)} = \frac{\text{Earning after taxes}}{\text{Total assets}} \quad (2.6)$$

ROA menunjukkan kemampuan perusahaan dengan 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 aktiva perusahaan. Semakin besar ROA, berarti semakin efisien penggunaan aktiva perusahaan atau dengan kata lain dengan jumlah aktiva yang sama bisa dihasilkan laba yang lebih besar, dan sebaliknya [27].

Profitabilitas menunjukkan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan dan memberikan pengukuran terhadap tingkat efektivitas kinerja manajemen perusahaan. Semakin meningkatnya rasio yang dihasilkan menunjukkan laba yang dihasilkan semakin besar dan kinerja manajemen perusahaan menjadi lebih baik. Sebaliknya semakin rendah rasio yang dihasilkan menunjukkan laba yang dihasilkan semakin kecil dan kinerja manajemen perusahaan menjadi kurang baik.

2.1.7. *Tax Minimization*

Pajak penghasilan yang dibahas pada catatan atas laporan keuangan yang menjelaskan perbedaan antara angka pajak penghasilan yang dilaporkan dan jumlah pajak penghasilan aktual yang dibayarkan. Pada masa sekarang, ketika pendapatan telah melambat atau menurun, sejumlah perusahaan telah terpaksa menggunakan teknik untuk menurunkan pajak agar dapat meningkatkan laba. Pemangkasan pajak yang secara sah harus selalu didukung; akan tetapi, perusahaan tidak dapat bergantung terus-menerus pada teknik pemangkasan pajak untuk meningkatkan laba. Pengguna laporan keuangan perlu membedakan antar kenaikan laba karena operasi inti versus item seperti pengurangan tarif pajak [23].

Terkait dengan tarif pajak tinggi, *fiscal policy maker* di suatu negara harus mencermati perilaku pembayar pajak dari sikap acuh terhadap pembayaran pajak apabila tarif yang dianggap terlalu tinggi. Pajak yang terlalu tinggi dapat menyebabkan pembayar untuk memilih *leisure* daripada bekerja karena sebagian besar penghasilannya hanya untuk membayar pajak. (dan, pada taraf tertentu, berpotensi menimbulkan sikap ekstrem pada pembayar pajak untuk ‘pasang-badan’ untuk menolak membayar pajak melalui praktik *tax avoidance* atau bahkan *tax evasion*) [30].

Sebagai contoh dalam rangka meminimalisasi pajak, beberapa perusahaan multinasional dari negara-negara maju di Amerika Utara dan Eropa Barat yang cenderung memberlakukan pajak dengan tarif yang relatif tinggi, memanfaatkan negara-negara *tax haven* atau *offshore* untuk melaksanakan praktik *transfer pricing* (saat melakukan perjalanan ke Hongkong beberapa tahun silam, penulis membaca beberapa iklan di surat kabar lokal yang menawarkan jasa pemanfaatan *letter box company* atau *virtual office* dengan fasilitas sewa alamat kantor dan *telephone answering*). Berdasarkan dokumen Panama Papers yang baru-baru ini heboh dan menjadi pemberitaan di media massa terdapat beberapa negara *tax haven* yang populer, diantaranya *British Virgin Island*, Panama, Bahamas, dan juga Hongkong [30].

Akuntan manajemen dapat menjalankan peran penting dengan mengawasi tujuan-tujuan penerapan harga transfer: penilaian kinerja, meminimalkan pajak, manajemen mata uang dan resiko luar negeri, dan tujuan-tujuan strategis lainnya. Mungkin aspek terpenting dalam menentukan harga transfer untuk transfer internasional adalah dengan meminimalkan pajak internasional. Dengan usaha dari kelompok-kelompok internasional yang beragam, setiap negara mengawasi harga transfer yang digunakan dalam perdagangan internasional [31].

Tax minimization diprosikan dengan *effective tax rate* adalah sebagai berikut [26]:

$$\text{Effective Tax Rate (ETR)} = \frac{\text{Beban pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}} \quad (2.7)$$

Tarif efektif terjadi karena terdapat pajak masukan yang tidak dapat dikreditkan. Dan penggunaan tarif ini merupakan salah satu alasan untuk tidak menggunakan *multiple rates*. Misalnya tarif pajak efektif yang berlaku di Indonesia ditetapkan [32] :

- a. Untuk penyerahan jasa pengiriman paket adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah yang ditagih atau jumlah yang seharusnya ditagih.
- b. Untuk penyerahan jasa biro perjalanann atau jasa biro pariwisata adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih.
- c. Untuk penyerahan jasa pengurusan transportasi (*freight forwarding*) yang didalam tagihan jasa pengurusan transportasi tersebut terdapat biaya transportasi (*freight*

charges) adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah yang ditagih atau seharusnya ditagih.

Tax minimization adalah strategi yang dilakukan perusahaan untuk meminimalkan beban pajak yang dibayarkan apabila perusahaan tersebut mengalami pendapatan yang menurun. Semakin meningkatnya tarif pajak yang harus dibayarkan menunjukkan tindakan perusahaan dalam meminimalkan beban pajak makin besar. Sebaliknya, semakin menurunnya tarif pajak yang harus dibayarkan menunjukkan tindakan perusahaan dalam meminimalkan beban pajak semakin kecil.

2.2. Review Peneliti Terdahulu

Adapun *review* dari beberapa penelitian ini adalah 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*”. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 45 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi logistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, pajak, *exchange rate*, profitabilitas dan *leverage* berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Secara parsial, pajak, profitabilitas dan *leverage* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*, sedangkan *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* [13].
2. Citra Syifa Azzura dan Aditya Pratama melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “*Influence of Taxes, Exchange Rate, Profitability, and Tunneling Incentive on Company Decisions of Transferring Pricing*”. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 17 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi logistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, *taxes, exchange rate, profitability and tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transferring pricing*. Secara parsial, *taxes and tunneling*

incentive berpengaruh positif terhadap *transferring pricing*, sedangkan *exchange rate and profitability* tidak berpengaruh terhadap *transferring pricing* [14].

3. Eling Pamungkas Sari dan Abdullah Mubarak melakukan penelitian pada tahun 2018 pada dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, Pajak dan *Debt Covenant* Terhadap *Transfer Pricing* (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016)”. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 19 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2016. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, profitabilitas, pajak dan *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Secara parsial, profitabilitas berpengaruh signifikan positif terhadap *transfer pricing*, sedangkan pajak dan *debt covenant* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing* [9].
4. Gresia Meriana Purwanto dan James Tumewu melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive* dan Mekanisme Bonus Terhadap *Transfer Pricing* Pada Keputusan *Transfer Pricing* Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 44 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi logistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, pajak, *tunneling incentive* dan mekanisme bonus berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Secara parsial, pajak dan *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*, sedangkan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* [8].
5. Hadri Kusuma dan Bhayu Wijaya melakukan penelitian pada tahun 2017 dengan judul “*Drivers of the Intensity of Transfer Pricing: An Indonesian Evidence*”. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 259 pada seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2015. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi jalur. Hasil penelitian menunjukkan

bahwa secara simultan, *firm profitability*, *intangible assets*, *firm size* dan *tax avoidance* berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Secara parsial, *firm profitability and firm size* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*, sedangkan *intangible assets and tax avoidance* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing* [11].

6. Hasan Effendi Jafri dan Elia Mustikasari melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Pengaruh Perencanaan Pajak, *Tunneling Incentive* dan Aset Tidak Berwujud Terhadap Perilaku *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur yang Memiliki Hubungan Istimewa yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, perencanaan pajak, *tunneling incentive* dan aset tidak berwujud berpengaruh terhadap perilaku *transfer pricing*. Secara parsial, perencanaan pajak berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*, *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*, sedangkan aset tidak berwujud tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* [12].
7. Ratna Felix Nuradila dan Raden Arief Wibowo melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “*Tax Minimization* Sebagai Pemoderasi Hubungan Antara *Tunneling Incentive*, *Bonus Mechanism*, dan *Debt Covenant* Dengan Keputusan *Transfer Pricing*”. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 11 perusahaan multinasional sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2014. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, *tunneling incentive*, *debt covenant* dan *bonus mechanism* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Secara parsial, *tunneling incentive* dan *debt covenant* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan *bonus mechanism* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [5].
8. Saifudin dan Luky Septiani Putri melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “Determinasi Pajak, Mekanisme Bonus dan *Tunneling Incentive* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing* Pada Emiten Bursa Efek Indonesia”. Penelitian ini

menggunakan sampel perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2015 kecuali perusahaan yang bergerak di bidang keuangan. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi logistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, pajak, mekanisme bonus dan *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Secara parsial, mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan pajak dan *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [6].

9. Sri Yulianti dan Sistya Rachmawati melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “*Tax Minimization* Sebagai Pemoderasi Pada Pengaruh *Tunneling Incentive* dan *Debt Covenant* Terhadap Ketetapan *Transfer Pricing*”. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 15 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2017. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi data panel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, *tunneling incentive* dan *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Secara parsial, *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*, sedangkan *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* [10].

10. Zerni Melmusi melakukan penelitian pada tahun 2016 dengan judul “Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Kepemilikan Asing dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Yang Tergabung Dalam Jakarta *Islamic Index* dan Terdaftar di BEI Periode 2012-2016”. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 14 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi data panel. Hasil penelitian Zerni Melmusi menunjukkan bahwa secara simultan, pajak, mekanisme bonus, kepemilikan asing dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Secara Parsial, mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*, ukuran perusahaan berpengaruh

negatif terhadap *transfer pricing* sedangkan pajak dan kepemilikan asing tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* [7].

Tabel 2.1. Review Peneliti Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
Anisa Sheirina Cahyadi dan Naniek Noviari (2018) [13]	Pengaruh Pajak, <i>Exchange Rate</i> , Profitabilitas, Dan <i>Leverage</i> Pada Keputusan Melakukan <i>Transfer Pricing</i>	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. Pajak b. <i>Exchange Rate</i> c. Profitabilitas d. <i>Leverage</i>	<u>Secara simultan:</u> Pajak, <i>Exchange Rate</i> , Profitabilitas dan <i>Leverage</i> berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i> . <u>Secara parsial:</u> a. Pajak, Profitabilitas dan <i>Leverage</i> berpengaruh positif terhadap <i>Transfer Pricing</i> . b. <i>Exchange Rate</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i> .
Citra Syifa Azzura dan Aditya Pratama (2019) [14]	<i>Influence of Taxes, Exchange Rate, Profitability, and Tunneling Incentive on Company Decisions of Transferring Pricing</i>	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Transferring Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. Taxes b. <i>Exchange Rate</i> c. Profitability d. Tunneling Incentive	<u>Secara simultan:</u> <i>Taxes, Exchange Rate, Profitability and Tunneling Incentive</i> berpengaruh terhadap <i>Transferring Pricing</i> . <u>Secara parsial:</u> a. Taxes dan Tunneling Incentive berpengaruh positif terhadap <i>Transferring Pricing</i> . b. <i>Exchange Rate</i> dan Profitability tidak berpengaruh terhadap <i>Transferring Pricing</i> .
Eling Pamungkas Sari dan Abdullah Mubarak (2018) [9]	Pengaruh Profitabilitas, Pajak dan <i>Debt Covenant</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2016)	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. Profitabilitas b. Pajak c. <i>Debt Covenant</i>	<u>Secara simultan:</u> Profitabilitas, Pajak dan <i>Debt Covenant</i> berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i> . <u>Secara parsial:</u> a. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap <i>Transfer Pricing</i> . b. Pajak dan <i>Debt Covenant</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Transfer Pricing</i> .

Tabel 2.1. Sambungan

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
Gresia Meriana Purwanto dan James Tumewu (2018) [8]	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> dan Mekanisme Bonus 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. Mekanisme Bonus	<u>Secara simultan:</u> Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> dan Mekanisme Bonus berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i> . <u>Secara parsial:</u> a. Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh positif terhadap <i>Transfer Pricing</i> . b. Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i> .
Hadri Kusuma dan Bhayu Wijaya (2017) [11]	<i>Drivers of the Intensity of Transfer Pricing: An Indonesian Evidence</i>	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. <i>Firm Profitability</i> b. <i>Intangible Assets</i> c. <i>Firm Size</i> d. <i>Tax Avoidance</i>	<u>Secara simultan:</u> <i>Firm Profitability</i> , <i>Intangible Assets</i> , <i>Firm Size</i> dan <i>Tax Avoidance</i> berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i> . <u>Secara parsial:</u> a. <i>Firm Profitability</i> dan <i>Firm Size</i> berpengaruh positif terhadap <i>Transfer Pricing</i> . b. <i>Intangible Assets</i> dan <i>Tax Avoidance</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Transfer Pricing</i> .
Hasan Effendi Jafri dan Elia Mustikasari (2018) [12]	Pengaruh Perencanaan Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> dan Aset tidak berwujud Terhadap Perilaku <i>Transfer Pricing</i> pada Perusahaan Manufaktur yang Memiliki Hubungan Istimewa yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen:</u> a. Perencanaan Pajak b. <i>Tunneling Incentive</i> c. Aset tidak berwujud	<u>Secara simultan:</u> Perencanaan Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> dan Aset tidak berwujud berpengaruh terhadap perilaku <i>Transfer Pricing</i> . <u>Secara parsial:</u> a. Perencanaan Pajak berpengaruh negatif terhadap <i>Transfer Pricing</i> . b. <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh positif terhadap <i>Transfer Pricing</i> . c. Aset tidak berwujud tidak berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i> .

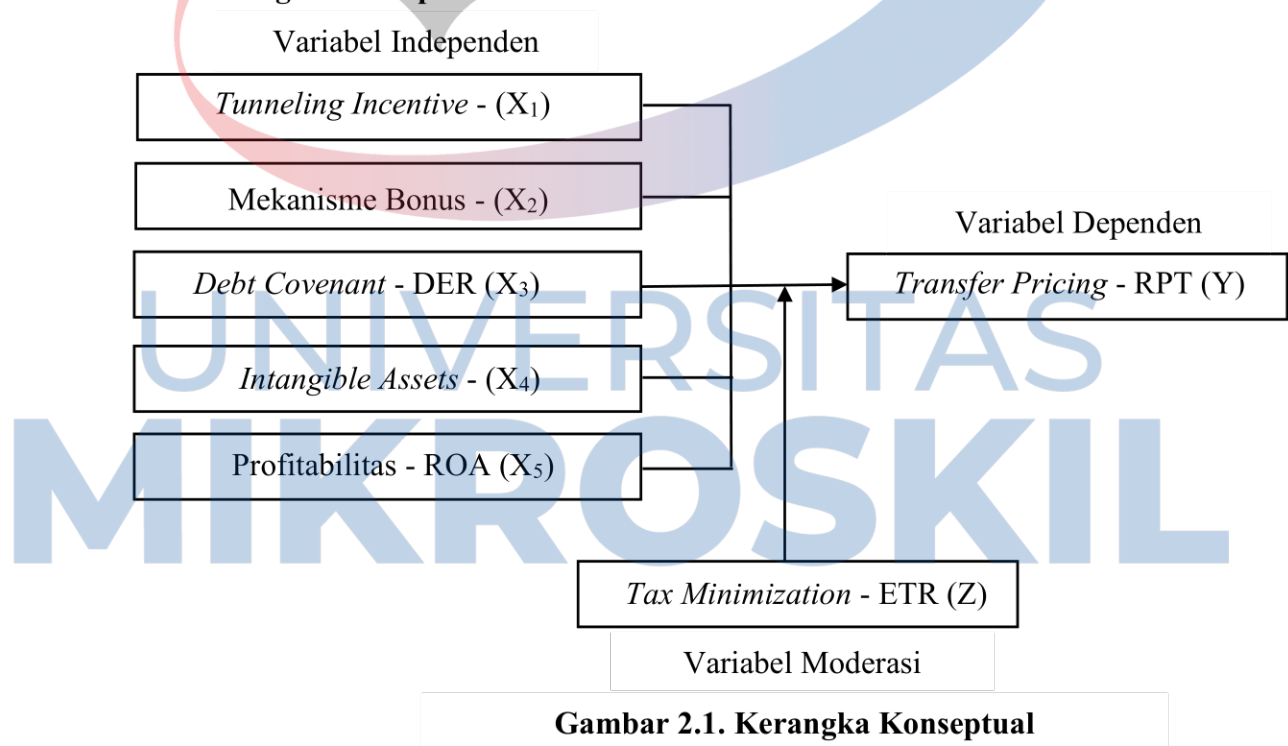
Tabel 2.1. Sambungan

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
Ratna Felix Nuradila dan Raden Arief Wibowo (2018) [5]	<i>Tax Minimization</i> Sebagai Pemoderasi Hubungan Antara <i>Tunneling Incentive, Bonus Mechanism</i> , dan <i>Debt Covenant</i> Dengan Keputusan <i>Transfer Pricing</i>	<p><u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i></p> <p><u>Variabel Independen:</u> a. <i>Tunneling Incentive</i> b. <i>Bonus Mechanism</i> c. <i>Debt Covenant</i></p> <p><u>Variabel Moderasi:</u> <i>Tax Minimization</i></p>	<p><u>Secara simultan:</u> <i>Tunneling Incentive, Bonus Mechanism</i> dan <i>Debt Covenant</i> berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i>.</p> <p><u>Secara parsial:</u> a. <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>debt covenant</i> berpengaruh positif terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i>. b. <i>Bonus Mechanism</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i>.</p> <p><u>Secara moderasi:</u> a. <i>Tax Minimization</i> mampu memoderasi hubungan <i>Tunneling Incentive</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i>. b. <i>Tax Minimization</i> tidak mampu memoderasi hubungan <i>Bonus Mechanism</i> dan <i>Debt Covenant</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i>.</p>
Saifudin dan Luky Septiani Putri (2018) [6]	Determinasi Pajak, Mekanisme Bonus dan <i>Tunneling Incentive</i> Terhadap Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Pada Emiten Bursa Efek Indonesia	<p><u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i></p> <p><u>Variabel Independen:</u> a. Pajak b. Mekanisme Bonus c. <i>Tunneling Incentive</i></p>	<p><u>Secara simultan:</u> Pajak, Mekanisme Bonus dan <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i>.</p> <p><u>Secara parsial:</u> a. Mekanisme Bonus berpengaruh positif terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i>. b. Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer Pricing</i>.</p>
Sri Yulianti dan Sistya Rachmawati (2019) [10]	<i>Tax Minimization</i> Sebagai Pemoderasi Pada Pengaruh <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Debt Covenant</i> Terhadap Ketetapan <i>Transfer Pricing</i>	<p><u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i></p> <p><u>Variabel Independen:</u> a. <i>Tunneling Incentive</i> b. <i>Debt Covenant</i></p> <p><u>Variabel Moderasi:</u> <i>Tax Minimization</i></p>	<p><u>Secara simultan:</u> <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Debt Covenant</i> berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i>.</p> <p><u>Secara parsial:</u> a. <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh positif terhadap <i>Transfer Pricing</i>. b. <i>Debt Covenant</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i>.</p> <p><u>Secara moderasi:</u> <i>Tax Minimization</i> tidak mampu memoderasi hubungan <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Debt Covenant</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i>.</p>

Tabel 2.1. Sambungan

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
Zerni Melmusi (2016) [7]	Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Kepemilikan Asing Dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Transfer Pricing</i> Pada Perusahaan Yang Tergabung Dalam Jakarta Islamic Index dan Terdaftar di BEI Periode 2012-2016	<p><u>Variabel Dependen:</u> <i>Transfer Pricing</i></p> <p><u>Variabel Independen:</u> a. Pajak b. Mekanisme Bonus c. Kepemilikan Asing d. Ukuran Perusahaan</p>	<p><u>Secara simultan:</u> Pajak, Mekanisme Bonus, Kepemilikan Asing dan Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i>.</p> <p><u>Secara parsial:</u> a. Mekanisme Bonus berpengaruh positif terhadap <i>Transfer Pricing</i>. b. Ukuran Perusahaan berpengaruh negatif terhadap <i>Transfer Pricing</i>. c. Pajak dan Kepemilikan Asing tidak berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i>.</p>

2.3. Kerangka Konseptual



Gambar 2.1. Kerangka Konseptual

Berdasarkan gambar kerangka konseptual diatas, Variabel dependen pada penelitian ini adalah *Transfer Pricing*. Variabel independen pada penelitian ini adalah *Tunneling Incentive*, *Mekanisme Bonus*, *Debt Covenant*, *Intangible Assets* dan *Profitabilitas*, sedangkan variabel moderasi pada penelitian ini adalah *Tax Minimization*.

2.4. Pengembangan Hipotesis

2.4.1. Pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing* dengan *Tax Minimization* sebagai Variabel Moderasi

Semakin meningkatnya *tunneling incentive* maka keputusan *transfer pricing* yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali tersebut akan semakin meningkat. Pemegang saham pengendali dapat mengambil kebijakan yang menguntungkan dirinya termasuk kebijakan kontraktual dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa adanya pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* [5].

Tax minimization mampu memoderasi hubungan *tunneling incentive* dengan *transfer pricing* dikarenakan dapat mengakibatkan pengurangan beban pajak yang akan dibayarkan dengan cara memindahkan kekayaan kepada pemegang saham minoritas dan pemegang saham minoritas dengan melakukan tindakan *transfer pricing*. Semakin meningkatnya *Tax minimization* maka keputusan perusahaan melakukan *tunneling incentive* dan *transfer pricing* akan semakin tinggi. Hal ini dikarenakan *tax minimization* yang tinggi mengakibatkan perusahaan pusat melakukan *tunneling incentive* dengan cara mengalokasi kekayaan ke perusahaan cabang yang dikendalikan sehingga perusahaan cabang tersebut memperoleh keuntungan melalui *transfer pricing* supaya perusahaan pusat dapat menekan beban pajak yang tinggi.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

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

H_{2a}: *Tax minimization* mampu memoderasi hubungan *tunneling incentive* dengan *transfer pricing*.

2.4.2. Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap *Transfer Pricing* dengan *Tax Minimization* sebagai Variabel Moderasi

Semakin meningkatnya mekanisme bonus yang dilakukan maka keputusan *transfer pricing* yang dilakukan akan semakin meningkat. Mekanisme bonus biasanya digunakan perusahaan untuk meningkatkan kinerja para direksi, sehingga laba yang dihasilkan setiap tahunnya semakin meningkat. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa adanya pengaruh mekanisme bonus terhadap *transfer pricing* [7].

Tax minimization mampu memoderasi hubungan mekanisme bonus dengan *transfer pricing* dikarenakan dapat mengakibatkan manajer perusahaan melakukan tindakan *transfer pricing* untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan. Semakin meningkatnya *tax minimization* maka upaya perusahaan melakukan mekanisme bonus dan keputusan *transfer pricing* akan semakin meningkat. Hal ini dikarenakan *tax minimization* yang tinggi mengakibatkan manajer perusahaan dalam melakukan tindakan *transfer pricing* sebagai strategi dalam memaksimalkan bonusnya karena manajer perusahaan melihat bonus sebagai laba yang akan diterima dan juga didukung dengan strategi meminimalkan beban pajak yang akan dibayarkan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

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

H_{2b}: *Tax minimization* mampu memoderasi hubungan mekanisme bonus dengan *transfer pricing*.

2.4.3. Pengaruh *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing* dengan *Tax Minimization* sebagai Variabel Moderasi

Semakin meningkatnya angka utangnya maka keputusan *transfer pricing* yang dilakukan akan semakin meningkat. Rasio hutang perusahaan yang meningkat akan memilih cara metode akuntansi yang meningkatkan laba perusahaan yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa kini, salah satunya dengan melakukan *transfer pricing*, dimana alokasi hutang perusahaan diperuntukkan bagi keperluan investasi sehingga mendapatkan penghasilan di luar usaha perusahaan dan membuat laba yang didapat perusahaan naik. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa adanya pengaruh *debt covenant* terhadap *transfer pricing* [9].

Tax minimization mampu memoderasi hubungan *debt covenant* dengan *transfer pricing*. Semakin meningkatnya *tax minimization* maka upaya perusahaan dalam melakukan keputusan *debt covenant* dan *transfer pricing* akan meningkat. *Tax minimization* yang meningkat mengakibatkan perusahaan melakukan *transfer pricing* didukung dengan strategi *debt covenant* supaya dapat menutupi rasio hutang yang tinggi dan meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan dengan cara meningkatkan biaya bunga sehingga laba perusahaan dapat meningkat.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

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

H_{2c}: *Tax minimization* mampu memoderasi hubungan *debt covenant* dengan *transfer pricing*.

2.4.4. Pengaruh *Intangible Assets* terhadap *Transfer Pricing* dengan *Tax Minimization* sebagai Variabel Moderasi

Semakin meningkatnya aset tidak berwujud yang dimiliki oleh perusahaan maka keputusan *transfer pricing* yang dilakukan akan semakin meningkat. Perusahaan multinasional memiliki relasi kuat dengan perusahaan diluar negeri dengan mentransfer aset tidak berwujud yang akan memotivasi para manajer perusahaan untuk melakukan tindakan *transfer pricing*. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa adanya pengaruh *intangible assets* terhadap *transfer pricing* [11].

Tax minimization mampu memoderasi hubungan *intangible assets* dengan *transfer pricing* dikarenakan dapat mengakibatkan manajer perusahaan melakukan keputusan *transfer pricing* supaya dapat mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan. Semakin meningkatnya *tax minimization* menunjukkan adanya *intangible asset* dan keputusan *transfer pricing* akan semakin meningkat. Dengan kata lain, *tax minimization* yang tinggi mengakibatkan perusahaan melakukan tindakan *transfer pricing* yang tinggi supaya dapat digunakan untuk mengalihkan keuntungan berupa aset tidak berwujud antara perusahaan pusat dengan perusahaan cabang yang memiliki hubungan afiliasi dengan tarif pajak rendah yang bertujuan untuk meminimalkan kewajiban pajak global dari kelompok multinasional.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

H_{1d}: *Intangible assets* berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

H_{2d}: *Tax minimization* mampu memoderasi hubungan *intangible assets* dengan *transfer pricing*.

2.4.5. Pengaruh Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing* dengan *Tax Minimization* sebagai Variabel Moderasi

Semakin meningkatnya profitabilitas terhadap *transfer pricing*, maka keputusan *transfer pricing* dilakukan akan semakin meningkat. Tujuan utama

perusahaan adalah memaksimalkan laba, yaitu melakukan *transfer pricing* yang digunakan untuk mengambil kebijakan biaya dengan mengendalikan biaya penjualan terhadap perusahaan yang memiliki hubungan kerja sama dengan perusahaan lain maupun anak perusahaannya. Profitabilitas perusahaan menggambarkan efektivitas manajemen perusahaan dalam mengelola perusahaan sehingga dapat mencapai target yang diharapkan oleh pemilik perusahaan. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa adanya pengaruh profitabilitas terhadap *transfer pricing* [13].

Perusahaan dengan tingkat *tax minimization* yang tinggi mampu memoderasi hubungan profitabilitas dengan *transfer pricing* yang mengakibatkan peningkatan laba perusahaan akan menjadi lebih baik dengan melakukan *transfer pricing* yang dapat mengurangi beban pajak perusahaan. Semakin meningkatnya *tax minimization* maka perusahaan dalam melakukan profitabilitas dan *transfer pricing* akan meningkat. Dengan *tax minimization* yang tinggi perusahaan dapat melakukan upaya untuk memaksimalkan keuntungan atau *profit* dengan meningkatkan laba melalui keputusan *transfer pricing* dengan mengalokasi hasil penjualan berupa laba ke perusahaan afiliasi yang dikenakan tarif pajak rendah supaya dapat mengecilkan beban pajak yang dibayarkan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

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

H_{2c}: *Tax minimization* mampu memoderasi hubungan profitabilitas dengan *transfer pricing*.