

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Transfer Pricing

Transfer pricing merupakan suatu rekayasa manipulasi harga secara sistematis dengan maksud mengurangi laba, membuat seolah-olah perusahaan rugi, menghindari pajak atau bea di suatu negara. Rekayasa tersebut bisa memanfaatkan tarif pajak di suatu negara dengan menggeser laba tersebut ke tarif pajak yang lebih paling rendah (Hasibuan & Purba, 2022). *Transfer pricing* dapat diaplikasikan untuk tiga tujuan berbeda. Dari sisi hukum perseroan, *transfer pricing* dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi dan sinergi antara perusahaan dengan pemegang sahamnya. Namun, kebijakan *transfer pricing* suatu perusahaan juga harus melindungi kreditur dan pemegang saham minoritas dari perlakuan yang tidak adil (Darussalam, Septriadi, & Kristiaji, 2013).

Dari sisi akuntansi manajerial, *transfer pricing* dapat digunakan untuk memaksimalkan laba suatu perusahaan melalui penentuan harga barang atau jasa oleh suatu unit organisasi dari suatu perusahaan kepada unit organisasi lainnya dalam perusahaan yang sama. *Transfer pricing* dalam perspektif perpajakan adalah suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Proses kebijakan tersebut menentukan pula besaran penghasilan dari setiap entitas yang terlibat (Darussalam, Septriadi, & Kristiaji, 2013).

Peraturan Pemerintah No. 55 Pasal 33 ayat 1-4 tahun 2022 yang menyatakan tentang wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa sebagai berikut (Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 55 Tahun 2022):

1. Wajib pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada wajib pajak lain, hubungan antara wajib pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua wajib pajak atau lebih, atau hubungan di antara dua wajib pajak atau lebih yang disebut terakhir.
2. Wajib pajak menguasai wajib pajak lainnya atau dua atau lebih wajib pajak berada dibawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung.
3. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Terdapat perbedaan definisi pihak-pihak berelasi atau pihak mempunyai hubungan istimewa yang diatur dalam regulasi dengan definisi yang diatur dalam PSAK No. 7(2015) tentang Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi. Pada PSAK No. 7 (2015) ini pihak-pihak berelasi didefinisikan sebagai: “Orang atau entitas yang terkait dengan entitas tertentu dalam menyiapkan laporan keuangannya” (SAK (Standar Akuntansi Keuangan), 2023).

Penetapan *transfer pricing* dapat digunakan dengan beberapa metode. Metode *transfer pricing* yang sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan konglomerasi dan *divisionalisasi departementasi*, yaitu (Hasibuan & Purba, 2022):

1. Harga *Transfer Dasar Biasaya (Cost Based Transfer Pricing)* dalam metode ini perusahaan menggunakan metode transfer atas dasar biaya variabel dan biaya tetap yang terdapat dalam 3 bentuk yaitu: biaya penuh (*full cost*), biaya penuh ditambah *mark-up (full cost plus markup)* dan gabungan biaya variabel dan tetap (*variable cost plus fixed fee*).
2. Harga *Transfer atas Dasar Harga Pasar (Market Basis Transfer Pricing)* Apabila ada suatu pasar yang sempurna, metode *transfer pricing* atas harga pasar inilah merupakan ukuran yang paling memadai karena sifatnya yang independen. Namun keterbatasan informasi pasar yang terkadang menjadi kendala dalam menggunakan *transfer pricing* yang berdasarkan harga pasar.
3. Harga *Transfer Negoisasi (Negotiated Transfer Prices)* beberapa perusahaan memperkenankan divisi-divisi dalam perusahaan yang berkepentingan dengan *transfer pricing* untuk menegosiasikan harga transfer yang diinginkan. Harga transfer negoisian mencerminkan prepektif kontrolabilitas yang inheren dalam pusat-pusat pertanggungjawaban karena setiap yang berkepentingan tersebut pada akhirnya yang akan bertanggung jawab atas harga transfer yang dinegosiasikan.

Transfer pricing dihitung dengan *Related Party Transcation (RPT)* dengan menggunakan rumus piutang pihak berelasi dibagi dengan total piutang (Hasibuan & Purba, 2022).

$$RPT = \frac{\text{Piutang pihak berelasi}}{\text{Total piutang}} \quad (2.1)$$

2.1.2 Tunneling Incentive

Secara harfiah tunnel berarti terowongan. Terowongan adalah tembusan dalam tanah atau gunung. Dalam istilah keuangan *tunneling* adalah transfer sumber daya keluar dari perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali. *Tunneling* digunakan untuk mengalirkan sumber daya keluar dari perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali (Sari & Sugiharto,

2014). *Tunneling incentive* merupakan suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer asset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, namun pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya mereka bebaskan (Hasibuan & Purba, 2022).

Transaksi pihak berelasi dapat digunakan sebagai *tunnel* untuk mengalirkan sumberdaya keluar dari perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali (Sari & Sugiharto, 2014). Struktur kepemilikan di Indonesia terkonsentrasi pada sedikit pemilik sehingga terjadi konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas, kepemilikan saham di Indonesia cenderung terkonsentrasi menyebabkan munculnya pemegang saham pengendali dan minoritas (Hasibuan & Purba, 2022).

Munculnya masalah keagenan antara pemegang saham minoritas ini disebabkan oleh lemahnya perlindungan hak-hak pemegang saham minoritas, mendorong pemegang saham mayoritas untuk melakukan *tunneling* yang merugikan pemegang saham minoritas. *Tunneling* dapat dilakukan dengan cara menjual produk perusahaan kepada perusahaan yang memiliki hubungan dengan manajer dengan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga pasar, mempertahankan posisi atau jabatan 21 pekerjaannya meskipun mereka sudah tidak kompeten atau berkualitas lagi dalam menjalankan usahanya atau menjual asset perusahaan kepada perusahaan yang memiliki hubungan dengan manajer (pihak berelasi). Ada dua kemungkinan cara yang dapat dilakukan pemegang saham pengendali untuk mendapatkan manfaat privat atas kontrol dari kebijakan perusahaan yaitu melalui kebijakan operasi perusahaan dan kebijakan kontraktual dengan pihak lain. Bentuk-bentuk manfaat privat yang dapat diperoleh melalui kebijakan operasi perusahaan antara lain gaji dan tunjangan tinggi, bonus dan kompensasi besar, serta dividen. Sedangkan cara untuk memperoleh manfaat privat melalui kebijakan kontraktual antara lain dilakukan melalui *tunneling* (Hasibuan & Purba, 2022)

Tunneling incentive muncul dalam dua bentuk, yaitu (Hasibuan & Purba, 2022)

1. Pemegang saham pengendali dapat memindahkan sumber daya dari perusahaan ke dirinya sendiri melalui transaksi antara perusahaan dengan pemilik. Transaksi tersebut dapat dilakukan dengan penjualan aset, kontrak harga *transfer* kompensasi eksekutif yang berlebihan, pemberian pinjaman, dan lainnya.
2. Pemegang saham pengendali dapat meningkatkan bagiannya atas perusahaan tanpa memindahkan aset melalui penerbitan saham dilutif atau transaksi keuangan lainnya yang mengakibatkan kerugian bagi pemegang saham non pengendali.

Tunneling dapat dibagi berdasarkan sumberdayanya yaitu *current asset tunneling*, *asset tunneling*, dan *equity tunneling* (Sari & Sugiharto, 2014):

1. *Current asset tunneling*.

Current asset tunneling adalah transaksi yang mengalihkan kas dan aset lancar dari perusahaan kepada pemegang saham pengendali seperti melakukan *transfer pricing*. Adapun karakteristik *current asset tunneling* yaitu:

- a. Sulit terdeteksi karena merupakan transaksi aktivitas utama/rutin perusahaan,
- b. Aset produktif jangka panjang tidak berubah,
- c. Klaim kepemilikan pada aset perusahaan tidak berubah,
- d. Tidak mempunyai pengaruh signifikan pada kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas jangka panjang

2. *Asset tunneling*

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

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

3. *Equity tunneling*

Equity tunneling adalah peningkatan kepemilikan pemegang saham pengendali pada perusahaan dengan mengorbankan pemegang saham non-pengendali. Karakteristik utama dari *equity tunneling* adalah penjualan saham pada pihak berelasi dibawah nilai wajar, transaksi *going private*, dan *insider trading*. *Insider trading* merupakan bentuk dari *equity tunneling* karena merupakan transfer nilai dari investor *uninformed* pada *insider*.

Tunneling incentive diprosikan dengan ketentuan pemegang saham yang berada di negara lain yang persentase kepemilikan saham 20 atau lebih dengan tarif pajak lebih rendah dari Indonesia. Hal ini terdapat dalam PSAK nomor 15 mengenai pengaruh signifikan ditentukan dengan persentase 20% atau lebih yang dimiliki oleh pemegang saham (Hasibuan & Purba, 2022).

Berikut ini adalah rumus yang digunakan untuk menghitung *tunneling incentive* (Hasibuan & Purba, 2022):

$$\text{Tunneling Incentive} = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Saham Terbesar}}{\text{Jumlah Saham Beredar}} \quad (2.2)$$

2.1.3 Mekanisme Bonus

Bonus atau insentif merupakan penghargaan/imbalan yang diberikan untuk memotivasi pekerja/anggota organisasi agar motivasi dan produktivitas kerjanya tinggi, sifatnya tidak tetap atau sewaktu-waktu. Insentif meliputi, insentif pemerataan yang diberikan kepada semua pegawai/anggota organisasi tanpa membedakan satu dengan lainnya dan insentif berdasarkan prestasi yang diberikan pada pekerja yang prestasi kerjanya tinggi (Hambali, 2022)

Bonus didasarkan pada pencapaian hasil kinerja dalam sebuah periode untuk manajer tingkat atas biasanya dijelaskan dalam laporan perwakilan perusahaan dan harus disetujui oleh para pemegang saham. Bonus diberikan baik masa kini atau ditangguhkan, walaupun banyak macam rencana ditemukan dalam praktik. Belakangan ini sebuah studi mengenai eksekutif top di perusahaan public menunjukkan bahwa pembayaran bonus merupakan bagian dari kompensasi total yang paling cepat tumbuh: perusahaan bergerak untuk menghubungkan pembayaran eksekutif dengan kinerja. Bonus rata-rata sebelumnya melebihi gaji dalam perusahaan sampel (Blocher, Stout, & Cokins, 2012).

Di tahun-tahun terakhir, penggunaan cara pembayaran program kompensasi bonus yang berbeda-beda telah meningkat. Pada persaingan eksekutif-eksekutif puncak, perusahaan sedang mengembangkan cara-cara inovatif untuk menarik dan mempertahankan eksekutif terbaik. Terdapat empat cara pembayaran bonus yang paling umum (Blocher, Stout, & Cokins, 2012):

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.
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 yang 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.

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 relative 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 (Blocher, Stout, & Cokins, 2012).

Tujuan utama dalam menentukan dasar kompensasi adalah dengan cara memadukan insentif manajer dengan target strategi perusahaan. Kompensasi bonus dapat ditentukan berdasarkan harga saham, ukuran kinerja (SBU biaya, pendapatan laba, atau investasi), atau *Balance Scorecard* (BSC). Jumlah bonus dapat ditentukan melalui salah satu dari tiga cara berikut (Blocher, Stout, & Cokins, 2012):

1. 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.

Berikut ini adalah rumus yang digunakan untuk menghitung mekanisme bonus dengan menggunakan indeks laba bersih (ITRENDLB) (Hambali, 2022)

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

Keterangan:

Laba bersih tahun t = laba tahun terkini

Laba bersih tahun $t - 1$ = laba tahun sebelumnya

2.1.4 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan rasio yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu dan juga memberikan gambaran tentang tingkat efektifitas manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Efektifitas manajemen disini dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi perusahaan. Rasio ini disebut juga rasio rentabilitas. Rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan

perusahaan dalam mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya (Darmawan, 2020).

Adapun cara untuk mengukur besar kecilnya profitabilitas salah satunya *Return On Assets (ROA)*. *Return on assets (ROA)* merupakan kemampuan perusahaan dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimiliki untuk menghasilkan laba bersih. 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.

Return on Asset (ROA) merupakan rasio profitabilitas utama bagi pihak internal manajemen perusahaan untuk mengukur efektivitas investasi perusahaan pada asset fisik. *ROA* merupakan manifestasi “rentabilitas ekonomi” atau profitabilitas ekonomi yang merefleksikan kemampuan perusahaan dalam memperoleh imbal hasil bersih atas pengelolaan modal operasional berupa total asset (Irfani, 2020)

Keunggulan *Return on assets (ROA)* diantaranya sebagai berikut (Halim, Supomo, & Kasufi, 2012):

1. Perhatian manajemen dititik beratkan pada maksimalisasi laba atas modal yang diinvestasikan.
2. *ROA* dapat dipergunakan untuk mengukur efisiensi tindakan-tindakan yang dilakukan oleh setiap divisinya dan pemanfaatan akuntansi divisinya selanjutnya dengan *ROA* akan menyajikan divisi untuk melakukan dalam memperoleh aset yang diperkirakan dapat meningkatkan *ROA*.
3. Analisis *ROA* dapat juga digunakan untuk mengukur profitabilitas dari masing-masing produksi yang dihasilkan oleh perusahaan.
4. Dapat dipertimbangkan dengan rasio industri sehingga dapat diketahui posisi perusahaan terhadap industri. Hal ini merupakan salah satu langkah dalam perencanaan strategi.
5. Selain berguna untuk kepentingan kontrol, analisis *ROA* juga berguna untuk kepentingan perencanaan.
6. Jika perusahaan tidak menjalankan praktik akuntansi dengan baik maka dengan analisis *ROA* dapat diukur efisiensi penggunaan modal yang menyeluruh, yang sensitif setiap hal yang mempengaruhi keadaan keuangan perusahaan.

Dalam penelitian ini rasio yang digunakan adalah rasio *return on assets* (ROA) dengan rumus (Sudana, 2015):

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Earning after taxes}}{\text{Total Assets}} \quad (2.4)$$

2.1.5 Debt Covenant

Debt contract (kontrak hutang) adalah perjanjian atau peminjaman dana ke organisasi lain, penerima dana tersebut dapat melakukan kegiatan atau mengurangi bahkan memungkinkan untuk tidak mengembalikan dananya kepada pemberi pinjaman. Perusahaan yang memiliki *debt contract* melakukan investasi ke proyek-proyek yang memiliki risiko yang sangat tinggi. Jika investasi terhadap proyek tersebut gagal perusahaan tidak mendapatkan keuntungan apapun dan mengalami kerugian yang signifikan, karena hak tersebut muncullah *debt covenant* (Deegan & Ward, 2013).

Debt covenant adalah perjanjian yang dapat dilindungi oleh pemberi pinjaman dari administrator yang merugikan kepentingan kreditor. Tujuan dari *debt covenant* adalah untuk memberikan pinjaman dengan suatu indikator reguler atau aturan dan waktu yang terkait kemungkinan entitas gagal dalam membayar utangnya. Indikator tersebut hanya untuk membuat agar entitas dapat membayar utangnya (Deegan & Ward, 2013).

Adapun jenis – jenis rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya (Darmawan, 2020):

1. *Debt to Asset Ratio* (DAR)

Debt to Asset Ratio yaitu rasio total kewajiban terhadap aset. Rasio ini merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aktiva.

2. *Debt to Equity Ratio* (DER)

Debt to Equity Ratio (DER) adalah proporsi pembiayaan utang dalam suatu organisasi relative terhadap ekuitasnya.

Pada penelitian ini rasio yang digunakan adalah *Debt to Equity Ratio* (DER). *Debt to equity ratio* yaitu total kewajiban dibagi total ekuitas. Dari perspektif kemampuan membayar kewajiban jangka Panjang, semakin rendah rasio akan semakin baik kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka Panjang. Rasio ini merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini berguna untuk mengetahui jumlah dana yang disediakan pinjaman

(kreditor) dengan pemilik perusahaan. Dengan kata lain rasio ini berfungsi untuk mengetahui setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan untuk jaminan utang (Darmawan, 2020).

Bagi bank (kreditor) semakin besar rasio ini maka akan semakin tidak menguntungkan karena akan semakin besar rasio yang ditanggung atas kegagalan yang mungkin terjadi di perusahaan. Sebaliknya semakin rendah rasio ini maka 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 menunjukkan kelayakan dan risiko keuangan perusahaan (Darmawan, 2020).

Rasio utang terhadap ekuitas secara langsung mempengaruhi risiko keuangan suatu organisasi. Risiko keuangan hanyalah risiko bahwa perusahaan gagal membayar kewajibannya. Ketika rasio utang terhadap ekuitas tinggi, itu meningkatkan kemungkinan perusahaan default dan dilikuidasi sebagai hasilnya. Jelas, ini tidak baik untuk investor dan pemberi pinjaman karena meningkatkan risiko yang terkait dengan investasi atau pinjaman mereka yang menyebabkan mereka memerlukan tingkat pengembalian yang lebih tinggi untuk mengompensasi risiko tambahan. Peningkatan dalam pengembalian yang diperlukan investor dan pemberi pinjaman berarti peningkatan biaya modal bagi perusahaan (Darmawan, 2020).

Debt to Equity Ratio dapat dirumuskan sebagai berikut (Darmawan, 2020):

$$DER = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Equity}} \quad (2.5)$$

2.1.6 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah skala perusahaan untuk mengklasifikasikan besar kecilnya perusahaan yang dilihat dari total aktiva, total penjualan, dan nilai pasar saham perusahaan pada akhir tahun. Ukuran perusahaan dapat menentukan persepsi investor terhadap perusahaan tersebut. Perusahaan besar dianggap mempunyai kelebihan dibandingkan dengan perusahaan kecil. Perusahaan besar mempunyai sumber daya yang besar, sehingga relatif lebih tahan terhadap gejolak ekonomi dan tidak mudah bangkrut. Perusahaan besar mempunyai konsekuensi yang lebih besar apabila terjadi kebangkrutan, sehingga kemungkinan adanya campur tangan pemerintah untuk membantu juga besar. Hal ini karena dapat memberikan kepercayaan yang lebih besar bagi para investor (Subroto, 2014)

Ukuran perusahaan dapat diartikan sebagai suatu perbandingan besar atau kecilnya usaha dari suatu perusahaan atau organisasi. Pada dasarnya, ukuran perusahaan terbagi dalam 3 kategori

yaitu perusahaan besar (*large firm*), perusahaan menengah (*medium firm*), dan perusahaan kecil (*small firm*).

Menurut Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah sebagai berikut (Kemenkeu, 2022):

1. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang
2. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.
3. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dinyatakan dengan total aset ataupun total penjualan bersih. Semakin besar total aset maupun penjualan maka semakin besar pula ukuran suatu perusahaan. Semakin besar aset maka semakin besar modal yang ditanam, sementara semakin banyak penjualan maka semakin banyak juga perputaran uang dalam perusahaan. Pada perusahaan yang tingkat pertumbuhan penjualannya rendah, kebutuhan terhadap sumber daya perusahaan juga semakin kecil (Rodoni & Ali, 2014).

Ukuran perusahaan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut (Rodoni & Ali, 2014):

$$Size = Ln (\text{Total Aset}) \quad (2.6)$$

2.1.7 Tax Minimization

Tax Minimization adalah sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan yang benar, tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan. Dalam praktik bisnis umumnya pengusaha mengidentifikasi pembayaran

pajak sebagai beban. Sehingga, pengusaha akan berusaha untuk meminimalkan pembayaran pajak (*tax minimization*) tersebut, untuk mengoptimalkan besarnya laba. Dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing, pengusaha wajib menekan biaya seoptimal mungkin. Demikian juga dengan kewajiban membayar pajak, sebab hal ini merupakan biaya yang menurunkan laba sesudah pajak (Putra, 2019)

Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal-balik (kontraprestasi) yang langsung dapat digunakan, dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum. Menurut Pasal 1 ayat 1 UU KUP menyebutkan bahwa pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara dan sebesar-besarnya kemakmuran rakyat (Agoes & Trisnawati, 2013).

Pajak mempunyai peranan yang sangat penting dalam kehidupan bernegara, maka pajak dapat mempunyai beberapa fungsi antara lain (Hasibuan & Purba, 2022):

1. Fungsi Anggaran (*Budgetair*), yaitu pajak dijadikan alat berdasarkan undang-undang perpajakan yang berlaku, sehingga pajak berfungsi membiayai seluruh pengeluaran-pengeluaran yang berkaitan dengan proses pemerintahan. Pajak digunakan untuk pembiayaan rutin, seperti: belanja pegawai, belanja barang, pemeliharaan, dan lainnya. Untuk pembiayaan pembangunan, uang dikeluarkan dari tabungan pemerintah, yaitu penerimaan dalam negeri dikurangi pengeluaran rutin. Tabungan pemerintah tersebut ditingkatkan terus dari tahun ke tahun sesuai kebutuhan pembiayaan pembangunan yang semakin meningkat.
2. Fungsi Mengatur (*Rebulerend*), yaitu pajak digunakan pemerintah sebagai alat untuk mencapai tujuan dan pelengkap dari fungsi anggaran. Pemerintah dapat mengatur pertumbuhan ekonomi melalui kebijaksanaan pajak. Contohnya: dalam rangka penanaman modal, baik dalam negeri maupun luar negeri, diberikan berbagai macam fasilitas keringanan pajak. Dalam rangka melindungi produksi dalam negeri, pemerintah menetapkan bea masuk yang tinggi untuk produk luar negeri.
3. Fungsi Stabilitas, yaitu pajak membuat pemerintah memiliki dana untuk menjalankan kebijakan yang berhubungan dengan stabilitas harga, sehingga inflasi dapat dikendalikan. Hal

tersebut dapat dilakukan dengan jalan mengatur peredaran uang di masyarakat, pemungutan pajak, penggunaan pajak yang efektif dan efisien.

4. Fungsi Retribusi Pendapatan, yaitu pajak digunakan untuk membiayai semua kepentingan umum. Termasuk untuk membiayai pembangunan sehingga dapat membuka kesempatan kerja, sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

Undang-undang No. 17 Tahun 2000 tentang Pajak Penghasilan (PPh) mengatur pajak atas penghasilan (laba) yang diterima atau diperoleh orang pribadi maupun badan. Undang-Undang PPh mengatur subyek pajak, oboek pajak, serta cara menghitung dan cara melunasi pajak yang teritang. Undang-undang PPh juga lebih memberikan fasilitas kemudahan dan keringanan bagi wajib pajak dalam melaksanakan kewajiban perpajakan. Undang-undang PPh menganut *asas materiil*, artinya penentuan mengenai pajak yang terutang tidak tergantung kepada surat ketetapan pajak (Hasibuan & Purba, 2022).

Tarif pajak efektif merupakan upaya menyeluruh yang dilakukan oleh wajib pajak pribadi maupun badan usaha melalui proses perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian kewajiban dan hak perpajakannya, agar hal-hal yang berhubungan dengan perpajakan dari orang pribadi, perusahaan, atau organisasi tersebut dapat dikelola dengan baik, efisien, dan efektif, sehingga dapat memberikan kontribusi maksimum bagi perusahaan dalam artian peningkatan laba atau penghasilan (Pohan, 2013)

Salah satu cara untuk mengukur seberapa baik suatu perusahaan dapat mengelola pajaknya adalah dengan melihat tarif pajak efektifnya. Tarif pajak efektif (*Effective Tax Rate – ETR*) biasanya dihitung dengan menggunakan rasio total beban pajak dan penghasilan sebelum pajak. Rasio ini dapat mencerminkan perbedaan tetap antara perhitungan laba komersial dan laba fiskal. Semakin rendah nilai ETR maka akan semakin baik suatu perusahaan dalam melakukan perencanaan pajaknya. *Effective tax rate (ETR)* dihitung dengan rumus sebagai berikut (Hasibuan & Purba, 2022)

$$ETR = \frac{\text{Beban pajak}}{\text{Laba kena pajak}} \quad (2.7)$$

2.2 Review Peneliti Terdahulu

Beberapa tinjauan terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini antara lain:

1. 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*”. Objek penelitian ini adalah perusahaan multinasional yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2012-2014 dengan total sampel sebanyak 33 laporan keuangan tahunan. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk pemilihan sampel dan menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan, *tax minimization* mampu memoderasi hubungan antara *tunneling incentive*, *bonus mechanism* dan *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing*. Secara parsial *tunneling incentive* berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan *transfer pricing* dan *debt covenant* berpengaruh signifikan negatif, sedangkan *bonus mechanism* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan hasil pengujian variabel moderasi menunjukkan bahwa *tax minimization* memoderasi hubungan *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing*, selain itu *tax minimization* tidak dapat memoderasi hubungan secara signifikan *bonus mechanism* dan *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing* (Nuradila & Wibowo, 2018).
2. Titik Aryati dan Cicely Delfina H melakukan penelitian pada tahun 2021 dengan judul “Hubungan antara *Tunneling Incentive*, *Bonus Mechanism* Dan *Debt Covenant* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing* Dengan *Tax Minimization* Sebagai Pemoderasi”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018 dengan total sampel sebanyak 110 observasi data. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk pemilihan sampel dan menggunakan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel *debt covenant* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan *tunneling incentive* dan *bonus mechanism* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan hasil pengujian variabel moderasi menunjukkan bahwa *tax minimization* tidak terbukti memperlemah hubungan *tunneling incentive*, *bonus mechanism* dan *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing* (Aryati & Delfina, 2021).
3. Destriana Br Ginting, Yulita Triadiarti dan Erny Luxy Purba melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, Pajak, Mekanisme Bonus, Kepemilikan Asing, *Debt Covenant* Dan *Intangible Assets* Terhadap *Transfer Pricing* (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2015-2017)”. Objek Penelitian ini

adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2017 dengan total sampel sebanyak 143 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk pemilihan sampel dan menggunakan model regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan variabel profitabilitas, pajak, mekanisme bonus, kepemilikan asing, *debt covenant* dan *intangible assets* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Sedangkan secara parsial variabel profitabilitas, pajak, mekanisme bonus, kepemilikan asing dan *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* dan variabel *intangible assets* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing* (Ginting, Tridiarti, & Purba, 2019).

4. Hari Setiawan melakukan penelitian pada tahun 2021 dengan judul “Pengaruh *Tax Minimization*, Ukuran Perusahaan Dan Mekanisme Bonus Terhadap *Transfer Pricing*”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018 dengan total sampel 26 perusahaan dalam 5 tahun. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk pemilihan sampel dan menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial variabel ukuran perusahaan dan *tax minimization* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*, sedangkan variabel mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Secara simultan *tax minimization*, ukuran perusahaan dan mekanisme bonus berpengaruh terhadap *transfer pricing* (Setiawan, 2021).
5. Priscillia Aulia Rahma dan Djoko Wahjudi melakukan penelitian pada tahun 2021 dengan judul “*Tax Minimization* Pemoderasi *Tunneling Incentive*, *Mechanism Bonus* dan *Debt Covenant* dalam Pengambilan Keputusan *Transfer Pricing*”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2020 dengan total sampel 505 data observasi. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk pemilihan sampel dan menggunakan analisis regresi logistik. Hasil penelitian ini menunjukkan secara simultan variabel *tunneling incentive*, *bonus mechanism* dan *debt covenant* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan secara parsial variabel *tunneling incentive* dan *bonus mechanism* berpengaruh negatif terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan variabel *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan hasil pengujian moderasi menunjukkan bahwa *tax minimization* memoderasi hubungan *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing* dan *tax minimization* tidak dapat memoderasi

hubungan *bonus mechanism* dan *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing* (Rahma & Wahjudi, 2021).

6. Nurwati, Prastio dan Nawang Kalbuana melakukan penelitian pada tahun 2021 dengan judul “*Influence of Firms Size, Exchange Rate, Profitability And Tax Burden on Transfer Pricing*”. Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018 dengan total sampel 35 perusahaan dalam 5 tahun. Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* untuk pemilihan sampel. Hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial variabel *profitability* dan *tax burden* berpengaruh negatif terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan variabel *firm size* dan *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* (Nurwati, Prastio, & Kalbuana, 2021).

Tabel 2.1 Review Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh
Ratna Felix	<i>Tax Minimization</i> sebagai Pemoderasi	<u>Variabel Dependen</u> <i>Transfer Pricing</i>	<u>Secara Simultan</u> <i>Tunneling incentive, bonus mechanism dan debt covenant</i> berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> dengan <i>tax minimization</i> sebagai pemoderasi
Nuradila Raden Arief Wibowo (Nuradila & Wibowo, 2018)	Hubungan <i>Tunneling Incentive, Bonus Mechanism dan Debt Transfer Pricing</i> dengan Keputusan <i>Transfer Pricing</i> .	<u>Variabel Independen</u> a. <i>Tunneling Incentive</i> b. <i>Bonus Mechanism</i> c. <i>Debt Covenant</i> <u>Variabel Moderasi</u> <i>Tax Minimization</i>	<u>Secara Parsial</u> a. <i>Tunneling incentive</i>

Lanjutan Tabel 2.1

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Yang Diperoleh
			berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> . b. <i>debt covenant</i> berpengaruh signifikan negatif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> . c. <i>Bonus mechanism</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> .

				d. <i>Tax minimization</i> dapat memoderasi hubungan <i>tunnelling incentive</i> terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> . <i>Tax minimization</i> tidak dapat memoderasi hubungan <i>bonus mechanism</i> terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> .
Titik Aryati dan Cicely Delfina H (Aryati & Delfina, 2021)	Hubungan antara <i>Tunneling Incentive, Bonus Mechanism</i> dan <i>Debt Covenant</i> Terhadap Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Dengan <i>Tax Minimization</i> Sebagai Pemoderasi	<u>Variabel Dependen</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen</u> a. <i>Tunneling Incentive</i> b. <i>Bonus Mechanism</i> c. <i>Debt Covenant</i> <u>Variabel Moderasi</u> <i>Tax Minimization</i>	<u>Secara Parsial</u> a. <i>Debt covenant</i> berpengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> . b. <i>Tunneling incentive</i> dan <i>bonus mechanism</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> c. <i>Tax minimization</i> tidak mampu memoderasi hubungan <i>tunneling incentive, bonus mechanism</i> dan <i>debt covenant</i> terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> .	
Destriana Br Ginting, Yulita Triadiarti dan Erny Luxy Purba (Ginting, Tridiarti, & Purba, 2019)	Pengaruh Profitabilitas, Pajak, Mekanisme Kepemilikan Bonus, <i>Debt Covenant</i> Dan <i>Intangible Assets</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> (Studi Empiris)	<u>Variabel Dependen</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen</u> a. Profitabilitas b. Pajak c. Mekanisme Bonus	<u>Secara Simultan</u> Profitabilitas, pajak, mekanisme bonus, kepemilikan asing, <i>debt covenant</i> dan <i>intangible assets</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> .	
				Lanjutan Tabel 2.1
Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang diperoleh	
	Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2015-2017	d. Kepemilikan Asing e. <i>Debt Covenant</i> f. <i>Intangible Assets</i>	<u>Secara Parsial</u> a. <i>Intangible assets</i> berpengaruh negatif terhadap <i>transfer pricing</i> . b. Profitabilitas, pajak, mekanisme bonus, kepemilikan asing dan <i>debt covenant</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>	

Hari Stiawan (Setiawan, 2021)	Pengaruh <i>Tax Minimization</i> , Perusahaan Mekanisme Terhadap <i>Pricing</i>	<i>Tax</i> Ukuran Dan Bonus <i>Transfer</i>	<u>Variabel Dependen</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen</u> a. <i>Tax minimization</i> b. Ukuran Perusahaan c. Mekanisme Bonus	<u>Secara Simultan</u> <i>Tax minimization</i> , ukuran perusahaan dan mekanisme bonus berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> <u>Secara Parsial</u> a. Ukuran perusahaan dan <i>tax minimization</i> berpengaruh negatif terhadap <i>transfer pricing</i> . b. Mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>
Priscillia Aulia Rahma dan Djoko Wahjudi (Rahma & Wahjudi, 2021)	<i>Tax Minimization</i> Pemoderasi <i>Tunneling Incentive</i> , Bonus dan <i>Debt Covenant</i> dalam Pengambilan Keputusan <i>Transfer Pricing</i>		<u>Variabel Dependen</u> <i>Transfer Pricing</i> <u>Variabel Independen</u> a. <i>Tunneling Incentive</i> b. <i>Mechanism Bonus</i> c. <i>Debt Covenant</i> <u>Variabel Moderasi</u> <i>Tax Minimization</i>	<u>Secara Simultan</u> <i>Tunneling incentive</i> , <i>bonus mechanism</i> dan <i>debt covenant</i> berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> . <u>Secara Parsial</u> a. <i>Tunneling incentive</i> dan <i>bonus mechanism</i> berpengaruh negatif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> . b. <i>Debt covenant</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> c. <i>Tax minimization</i> dapat memoderasi hubungan
Nurwati, Prastio dan Nawang	<i>Influence of Firms Size</i> , <i>Exchange Rate</i>		<u>Variabel Dependen</u> <i>Transfer Pricing</i>	<u>Secara Simultan</u>

Lanjutan Tabel 2.1

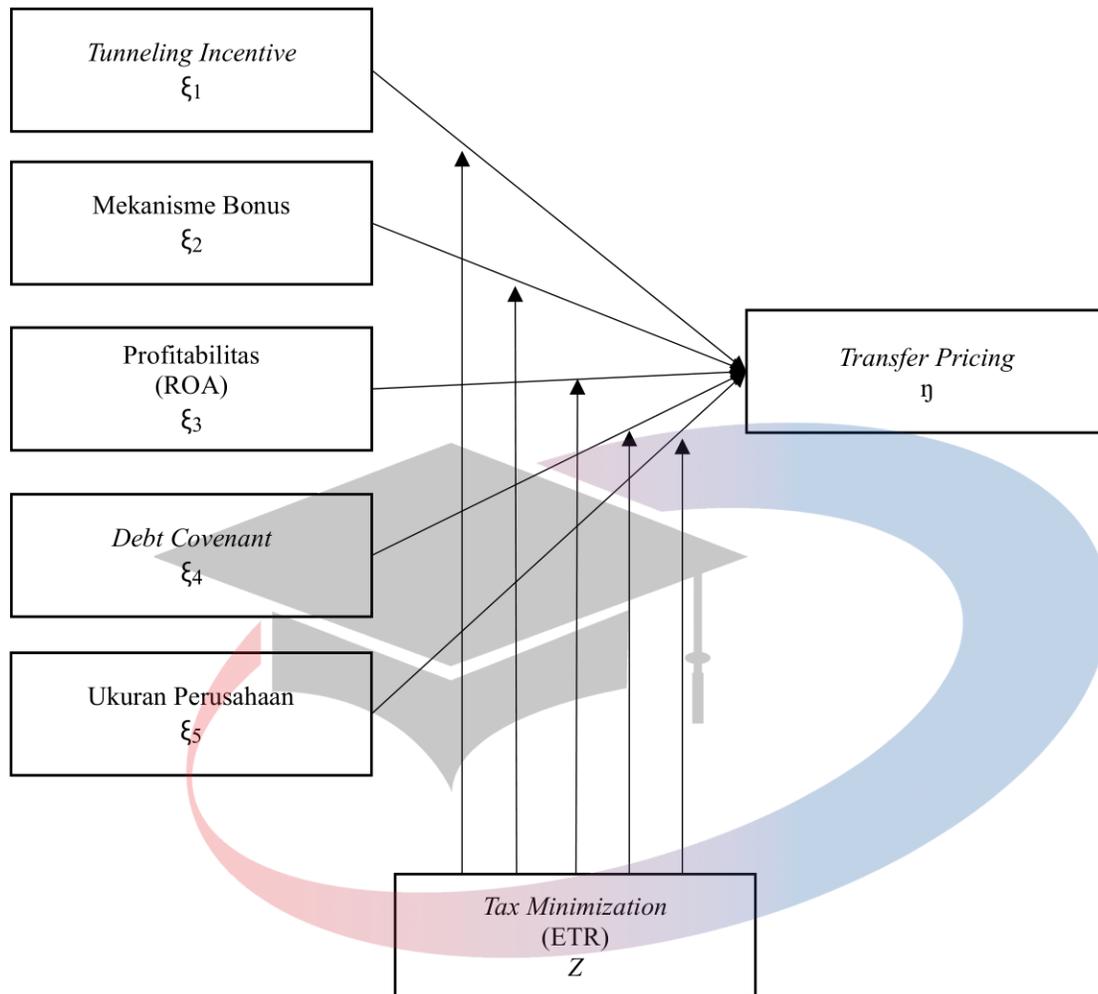
Kalbuana (Nurwati, Prastio, & Kalbuana, 2021)	<i>Profitability and Tax Burden on Transfer Pricing</i>	<u>Variabel Independen</u> a. <i>Firms Size</i> b. <i>Exchange Rate</i> c. <i>Profitability</i> d. <i>Tax Burden</i>	<i>Firm size, exchange rate, profitability, dan tax burden</i> berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> . <u>Secara Parsial</u> a. <i>Profitability</i> dan <i>tax burden</i> berpengaruh negatif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> . b. <i>Firm size</i> dan <i>exchange rate</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> .
---	---	--	---

2.3 Kerangka Konseptual

Variabel Independen

Variabel Moderasi

Variabel Dependen



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Berdasarkan kerangka konseptual diatas, variabel endogen (η) pada penelitian ini adalah *Transfer Pricing*. Variabel eksogen (ξ) pada penelitian ini adalah *Tunelling Incentive*, *Debt Covenant*, *Profitabilitas*, *Mekanisme Bonus*, dan *Ukuran Perusahaan*. Variabel Moderasi (Z) pada penelitian ini adalah *Tax Minimization*.

2.4 Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan kerangka konseptual yang telah diuraikan dan tujuan dari penelitian, maka peneliti mengambil suatu hipotesis yang akan diuji kebenarannya sebagai berikut:

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

Dalam perusahaan, ada pemegang saham mayoritas dan minoritas. Perbedaan diantara keduanya berada di wewenang pemegang saham mayoritas yang berhak mengontrol bisnis dan menentukan keputusan yang biasanya hanya menguntungkan pihak pemegang saham mayoritas dan merugikan pihak pemegang saham minoritas. Hak yang dimiliki seperti halnya mampu memindahkan sumber daya dari perusahaan ke anak perusahaan tanpa diketahui pemegang saham minoritas. Transaksi ilegal yang seringkali tidak diketahui maupun juga penjualan aset melalui kontrak seperti transfer pricing yang menguntungkan pemegang saham mayoritas. Dengan melakukan tunneling kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa maka biaya dapat ditekan sehingga lebih ekonomis. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa tunneling incentive berpengaruh positif terhadap transfer pricing (Nuradila & Wibowo, 2018).

Keuntungan yang besar tentu merupakan tujuan setiap perusahaan, namun hal itu menyebabkan beban pajak yang besar pula. Beban pajak yang besar mendorong perusahaan untuk mengambil tindakan *tax minimization*. Tunneling dapat dilakukan dengan cara seperti menjual produk perusahaan dibawah harga wajar/pasar kepada perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dengan tujuan meminimalkan beban pajak. Dengan motivasi tersebut memperkuat hubungan tunneling incentive dengan transfer pricing Berdasarkan pernyataan tersebut, maka dapat dikembangkan hipotesis sebagai berikut:

H_{1a}: *Tunneling Incentive* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.

H_{2a}: *Tax Minimization* mampu memoderasi hubungan *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*.

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

Mekanisme bonus suatu cara untuk meningkatkan kinerja karyawan, manajer hingga para dewan direksi. Mekanisme bonus didapat berdasarkan besarnya laba yang diperoleh. Semakin besar laba yang diperoleh maka bonus yang diterima juga semakin tinggi. Untuk mendapatkan bonus yang besar akan mendorong para manajemen mengambil tindakan transfer pricing dengan cara menggeser laba perusahaan yang terafiliasi dari periode yang akan datang ke periode berjalan sehingga membuat pendapatan bersih menjadi tinggi agar memperoleh bonus yang tinggi juga.

Penelitian terdahulu menyatakan bahwa mekanisme bonus berpengaruh negatif terhadap transfer pricing (Rahma & Wahjudi, 2021).

Mekanisme bonus berpengaruh terhadap strategi perusahaan. Dengan adanya mekanisme bonus, para manajer akan berusaha mendapatkan bonus dengan meningkatkan laba perusahaan dengan cara melakukan *transfer pricing* dengan menaikkan harga jual namun kepada pihak istimewa yang memiliki tarif pajak lebih rendah dengan tujuan meminimalkan beban pajak. Adanya motivasi *tax minimization* mendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dan mendapatkan bonus. 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 terhadap *Transfer Pricing*.

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

Kemampuan manajemen perusahaan dalam mengelola perusahaan untuk menghasilkan laba diukur oleh tingkat profitabilitas yang tinggi. Ketika tingkat profitabilitas perusahaan rendah maka laba yang dihasilkan juga rendah. Hal ini mendorong perusahaan untuk meningkatkan labanya dengan melakukan *transfer pricing*. Keputusan transfer pricing dilakukan dengan cara melakukan penjualan kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap transfer pricing (Nurwati, Prastio, & Kalbuana, 2021).

Peningkatan laba yang dilakukan perusahaan akan mengakibatkan beban pajak perusahaan juga meningkat. Beban pajak yang tinggi ini akan memotivasi perusahaan untuk melakukan tindakan *tax minimization*. Dengan motivasi itu perusahaan akan berupaya mengoptimalkan laba melalui *transfer pricing* dengan strategi mengalokasikan laba ke perusahaan terafiliasi yang memiliki tarif pajak rendah untuk meminimalkan beban pajak. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

H_{1c}: Profitabilitas berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*

H_{2c}: *Tax Minimization* mampu memoderasi hubungan Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing*.

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

Sumber pendanaan perusahaan bisa berasal dari utang. Utang yang diambil tentu memiliki syarat-syarat yang sudah disepakati oleh debitur dan kreditur. Manajemen perusahaan akan memilih prosedur akuntansi yang dapat meningkatkan keuntungan perusahaan yaitu *transfer pricing* dengan cara memindahkan laba dari perusahaan yang memiliki utang yang kecil ke perusahaan yang memiliki utang yang besar agar perusahaan dapat membuat labanya semakin membaik sehingga membuat kreditur untuk meminjamkan dananya. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa debt covenant berpengaruh negatif terhadap transfer pricing (Nuradila & Wibowo, 2018).

Perusahaan yang memiliki beban pajak yang tinggi melakukan *transfer pricing* untuk meminimalkan beban pajaknya dengan cara memindahkan modalnya ke perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dengan mengakuinya sebagai utang sehingga membuat beban bunga meningkat, beban bunga yang tinggi dapat membuat pajak perusahaan menjadi rendah dengan adanya *tax minimization* dapat meningkatkan *transfer pricing*. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

H_{1d}: *Debt Covenant* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*

H_{2d}: *Tax Minimization* mampu memoderasi hubungan *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing*.

2.4.5. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Transfer Pricing dengan Tax Minimization sebagai Variabel Moderasi

Aset yang dimiliki perusahaan menjadi tolak ukur besar kecilnya perusahaan. Perusahaan yang memiliki ukuran yang relatif lebih kecil cenderung memiliki peluang melakukan *transfer pricing* untuk menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki kinerja yang memuaskan. Penelitian terdahulu menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing* (Setiawan, 2021)

Kinerja perusahaan besar dalam aktivitas bisnis akan menghasilkan laba yang menimbulkan beban pajak sesuai dengan laba yang diperoleh. Laba yang bernilai besar menghasilkan beban pajak yang besar pula sehingga perusahaan akan berusaha meminimalisir beban pajak tersebut. *Tax minimization* mendorong perusahaan untuk melakukan tindakan *transfer*

pricing dengan melakukan penjualan dibawah harga wajar kepada perusahaan terafiliasi. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H_{1e}: Ukuran Perusahaan berpengaruh *Transfer Pricing*

H_{2e}: *Tax Minimization* mampu memoderasi hubungan Ukuran Perusahaan terhadap *Transfer Pricing*

