

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Tax Haven Country Utilization*

Tax haven adalah negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah atau tanpa pajak terhadap pendapatan (atau bentuk pendapatan tertentu) atau entitas. Definisi umum *tax haven* selalu didasarkan pada perbandingan pajak yang dipungut di negara asing dan di negara tempat tinggal. Bahkan perbedaan kecil antara tarif pajak domestik dan luar negeri bisa mendorong wajib pajak untuk mengalihkan pendapatan pasif mereka ke sebuah *Controlled Foreign Corporation* (CFC) di negara asing [13].

Negara yang mengenakan tarif pajak rendah adalah negara yang mengenakan tarif pajak atas penghasilan lebih rendah 50% dari tarif badan di Indonesia. Karakteristik *tax haven* menurut *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD), yakni sebagai berikut [11]:

1. Memiliki tarif pajak yang rendah atau tidak ada pajak sama sekali.
2. Tidak memiliki skema pertukaran informasi. Ini memungkinkan pengusaha yang memanfaatkan *tax haven* tidak terdeteksi oleh otoritas pajak.
3. Tidak adanya transparansi dalam proses legislasi, proses hukum, dan administrasi dalam yurisdiksi tersebut.
4. Tidak adanya persyaratan substansi ekonomi dalam pendirian perusahaan. Hal ini menyebabkan perusahaan didirikan untuk mendapatkan manfaat pajak saja, tanpa benar benar memiliki kegiatan bisnis.

Selain tidak memungut pajak (*no-tax havens*) dan memungut pajak minimal (*low-tax havens*), beberapa ciri lain dari *tax havens* yaitu [11]:

1. Mempunyai ketentuan rahasia bank, finansial, korporat, atau dagang yang ketat yang tampaknya seperti melegalisasi penyembunyian subjek atau objek pajak;
2. Pengawasan yang sangat longgar atas deposito orang atau badan luar negeri dalam valuta asing;
3. Promosi sebagai pusat keuangan;
4. Terdapat jaringan dan fasilitas komunikasi modern;

5. Negara yang memberlakukan pemajakan penghasilan terbatas pada penghasilan sumber domestik (*territorial basis taxation*), terkadang negara demikian hanya disebut sebagai perlindungan pajak (*tax shelter*); dan
6. Negara yang memberikan keistimewaan pajak (*tax privilege*) atas beberapa kategori penghasilan dan/atau beberapa kelompok wajib pajak.

UU No. 36 tahun 2008 mengakomodasikan ketentuan *tax haven country* dalam Pasal 18 ayat (3c), yaitu “Penjualan atau pengalihan saham perusahaan antara (*conduit company* atau *special purpose company*) yang didirikan atau bertempat kedudukan di negara yang memberikan perlindungan pajak (*tax haven country*) yang mempunyai hubungan istimewa dengan badan yang didirikan atau bertempat kedudukan di Indonesia atau bentuk usaha tetap di Indonesia dapat ditetapkan sebagai penjualan atau pengalihan saham badan yang didirikan atau bertempat kedudukan di Indonesia atau bentuk usaha tetap di Indonesia” [11].

Bagi negara seperti Indonesia, *tax haven* merupakan sistem berbahaya dan mematikan, dengan beberapa alasan sebagai berikut [11]:

1. *Tax haven* memberikan fasilitas tarif pajak rendah bahkan nol dan kerahasiaan informasi yang sangat ketat;
2. *Tax haven* memicu wajib pajak berusaha membuat skema tertentu untuk memaksimalkan keuntungan;
3. *Tax haven* juga menjadi muara bagi aliran uang ilegal perusahaan multinasional yang beroperasi di negara-negara dengan tarif pajak tinggi.

Daftar negara-negara yang berstatus sebagai *Tax Haven* [13]:

Tabel 2.1 Daftar Negara *Tax Haven*

Daerah Geografis	Negara <i>Tax Haven</i>
Caribbean/West Indies	Anguilla, Antigua and Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, British Virgin Islands, Cayman Islands, Dominica, Grenada, Montserrat, Netherlands Antilles, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent and the Grenadines, Turks and Caicos, U.S. Virgin Islands
Central America	Belize, Costa Rica, Panama
Coast of East Asia	Hong Kong, Macau, Singapore
Europe/Mediterranean	Andorra, Channel Islands (Guernsey and Jersey), Cyprus, Gibraltar, Isle of Man, Ireland, Liechtenstein, Luxembourg, Malta, Monaco, San Marino, Switzerland
Indian Ocean	Maldives, Mauritius, Seychelles
Middle East	Bahrain, Jordan, Lebanon
North Atlantic	Bermuda
Pacific, South Pacific	Cook Islands, Marshall Islands, Samoa, Nauru, Niue, Tonga, Vanuatu

Untuk mengukur *tax haven country utilization* dalam penelitian ini menggunakan rumus [13]:

$$\text{Tax Haven} = \text{Jumlah subsidiaries dalam negara tax haven} \quad (2.1)$$

Berdasarkan uraian di atas *tax haven country utilization* adalah pemanfaatan fasilitas yang disediakan negara suaka pajak (*tax haven*) yang digunakan oleh wajib pajak untuk menghindari pembayaran beban pajak yang tinggi di suatu negara dengan mengalihkan pendapatan pada negara-negara *tax haven* yang tarif pajaknya rendah atau tidak mengenakan pajak penghasilan sama sekali. Perusahaan yang ber-afiliasi dengan perusahaan *offshore* atau memiliki anak perusahaan (*subsidiary*) di negara *tax haven* cenderung mengalokasikan pendapatan ke anak perusahaan sehingga pajak yang dibayar menjadi lebih kecil tetapi tetap mencatat total laba yang besar dalam laporan keuangan konsolidasi.

2.1.2 Ukuran Perusahaan

Firm size mengindikasikan bahwa semakin besar suatu perusahaan, semakin besar pula tingkat utangnya. Perusahaan besar ini pada umumnya lebih dikenal oleh pihak luar, seperti investor dan penganalisis sehingga informasi yang diterima pihak luar menjadi simetris dengan manajer perusahaan [14].

Ukuran perusahaan merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan investor dalam melakukan investasi. Ukuran perusahaan menunjukkan perbedaan risiko usaha perusahaan besar dan kecil. Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan dapat ditunjukkan dengan total aktiva, total penjualan, dan rata-rata total aktiva. Ukuran perusahaan pada dasarnya terbagi menjadi tiga kategori yaitu perusahaan besar, perusahaan menengah, dan perusahaan kecil. Semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin baik teknologi dan sistem dalam perusahaan serta adanya kemudahan bagi manajemen dalam menggunakan aktiva perusahaan akan mendorong peningkatan kinerja perusahaan. Perusahaan besar mempunyai biaya informasi yang rendah, perusahaan besar juga mempunyai kompleksitas dan dasar kepemilikan yang lebih luas dibanding perusahaan kecil [15].

Berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008, berikut adalah pembagian kriteria usaha dilihat dari kekayaan bersih, yaitu [16]:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Kriteria Usaha Kecil adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
3. Kriteria Usaha Menengah adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Skala dan ruang lingkup ekonomi dapat dikembangkan dalam produksi, pemasaran, keuangan, penelitian dan pengembangan, transportasi, dan pembelian. Semua area ini memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan apabila perusahaan berukuran besar, baik itu karena operasi internasional maupun domestik. Perusahaan kecil dan menengah sering tidak memiliki karakteristik yang mampu menarik minat investor asing (dan mungkin domestik). Ukuran perusahaan dirasa terlalu kecil atau tidak menarik untuk mencapai biaya modal global. Hal ini membatasi kemampuan mereka untuk mendanai *Foreign Direct Investment* (FDI), dan biaya modal yang lebih tinggi mengurangi jumlah proyek asing yang dapat menghasilkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi [17].

Perusahaan besar fokus pada faktor-faktor resiko yang berbeda dibandingkan dengan perusahaan kecil. Perusahaan besar lebih fokus pada resiko pertukaran asing, resiko siklus bisnis, resiko biaya komoditas, dan resiko rate bunga. Temuan – temuan untuk perusahaan Eropa cenderung sama. Brounen, de Jong, dan Koedijk (2004) juga menemukan bahwa perusahaan besar cenderung memperhatikan resiko pertukaran asing, resiko siklus bisnis, resiko biaya komoditas, dan resiko rate bunga dan perusahaan kecil cenderung memperhatikan resiko rate bunga. Ukuran perusahaan umumnya diukur dengan logaritma dari total aset atau penjualan. Untuk mengukur ukuran perusahaan dalam penelitian ini menggunakan rumus [18]:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \ln(\text{Total Assets}) \quad (2.2)$$

Berdasarkan uraian diatas, ukuran perusahaan adalah skala untuk mengukur besar kecilnya suatu perusahaan dengan melihat total asetnya. Dengan mempunyai aset yang besar, maka kecenderungan perusahaan untuk menghasilkan laba yang lebih besar akan semakin tinggi, sehingga perusahaan akan mengalokasikan pendapatannya ke perusahaan afiliasi yang memiliki tarif pajak yang rendah melalui kebijakan harga transfer perusahaan.

2.1.3 Multinasionalitas

Perusahaan multinasional didefinisikan sebagai perusahaan dengan kemampuan untuk mengontrol dan mengelola kegiatan usaha yang berlokasi di dua negara atau lebih. Lebih lanjut, perusahaan multinasional juga diartikan sebagai gabungan dari entitas-entitas usaha yang beroperasi di negara yang berbeda, dalam penguasaan sama, serta memiliki tujuan dan menggunakan sumber daya bersama. Penguasaan yang sama tersebut memungkinkan perusahaan multinasional untuk saling berkoordinasi dalam menghadapi ketidakpastian pasar [19].

Sebagai perusahaan yang terlibat dalam multinasionalitas tingkat tinggi, kombinasi antara pola pengalokasian produksi ke luar negeri dan pola ekspor dan penjualan dalam pasar luar negeri menjadi cukup umum ketika perusahaan mencoba untuk mengurangi biaya transaksi dan menekan kegiatan produksi dan pemasaran yang dilokalisasi di daerah yang berbeda. Multinasionalitas mampu memberikan manfaat yang lebih besar daripada biaya yang ditimbulkan, meskipun dalam keadaan tertentu, biaya mungkin dapat melebihi manfaat yang diperoleh. Manfaat dari multinasionalitas adalah sebagai berikut [20]:

1. Peluang untuk mencapai skala dan cakupan yang optimal.
2. Meningkatkan kinerja pengembalian risiko dengan mengurangi ketergantungan pada pasar tunggal.
3. Peluang untuk memanfaatkan sepenuhnya aset tak berwujud khusus perusahaan.
4. Akses ke sumber daya berbiaya rendah dan pasar yang tidak terlalu sensitif terhadap harga.
5. Peningkatan fleksibilitas organisasi dan lingkungan pajak yang lebih rendah.

Terdapat pula risiko yang timbul dari multinasionalitas yaitu [20]:

1. Kerentanan terhadap ketidakstabilan politik asing dan kendala yuridiksi.
2. Meningkatnya risiko keuangan seperti fluktuasi nilai tukar.
3. Peningkatan biaya transaksional dan organisasi lainnya.
4. Peningkatan asimetri informasi antar perusahaan.
5. Kemungkinan multinasionalitas yang digerakkan oleh kepentingan pribadi manajemen.

Sebagian besar manfaat multinasionalitas muncul dari potensi peluang pasar asing yang dapat dieksploitasi. Perusahaan multinasional memiliki peluang lebih besar untuk mencapai skala ekonomi yang optimal dan mendapatkan keunggulan kompetitif dengan memanfaatkan permintaan dan ketidaksempurnaan pasar yang berkembang pesat. Dengan memperluas pasar sasarannya ke berbagai wilayah dan negara, perusahaan multinasional juga dapat meningkatkan *risk-return performance* dengan mengurangi ketergantungannya pada satu pasar yaitu pasar domestik. Perusahaan multinasional dengan nama merek yang unggul atau kemampuan R&D dapat memanfaatkan aset tak berwujud mereka untuk keuntungan penuh melalui ekspansi luar negeri [20].

Saat ini, teori internalisasi menjadi teori yang paling dominan untuk menjelaskan perilaku perusahaan multinasional dalam kajian bisnis internasional. Teori internalisasi dilatari upaya pengorganisasian atas saling ketergantungan antarpihak, yang seluruh pihak tersebut mendapatkan suatu *rent* dengan mengumpulkan secara kolektif berbagai kapabilitas atau kemampuan, baik kemampuan yang sama atau berbeda [21].

Ketika pasar berada dalam kondisi tidak sempurna, ekspansi perusahaan melintasi batas-batas yuridiksi suatu negara akan menjadi lebih efisien jika terdapat upaya internalisasi biaya yang tidak dapat dikendalikan sepenuhnya oleh perusahaan (biaya transaksi atau biaya eksternal). Pada intinya, internalisasi berarti upaya untuk memperoleh efisiensi dengan mengganti kondisi diluar perusahaan (eksternal) yang tidak sempurna dengan internalisasi pasar (seluruh fungsi-fungsi dilakukan antarperusahaan dalam grup). Coase menunjukkan bahwa transaksi internal dengan harga yang ditetapkan secara internal dapat menciptakan efisiensi (mengurangi biaya transaksi) [21].

Dalam kenyataannya, hampir tidak pernah ditemukan pasar yang benar-benar sempurna. Akibatnya, motivasi perusahaan untuk melakukan transaksi internal dalam rangka memaksimalkan proses pengalokasian sumber daya dalam proses produksi maupun penjualan, sehingga keseluruhan dapat memaksimalkan laba perusahaan, juga semakin kuat. Transaksi intraperusahaan pasar, kemarin justru dipertahankan sebagai keunggulan daya saing suatu perusahaan multinasional. Keunggulan ini terutama terletak pada keunggulan informasi atau pengetahuan yang diproteksi dalam pasar internal di antara mereka [21].

Multinasionalitas dalam penelitian ini diproksikan dengan *Foreign Sales Ratio*. Dengan meningkatnya permintaan asing atas produk perusahaan, permintaan tersebut dipenuhi dengan melakukan penjualan ekspor ke luar negeri yang merupakan titik masuk sebagian besar perusahaan ke dunia bisnis internasional. Untuk memasuki pasar baru, perusahaan dapat mendirikan *sales subsidiary* di negara asing, dimana perusahaan induk menjual produk jadi ke perusahaan anak di luar negeri kemudian anak perusahaan anak menjual kembali produk ke pelanggan luar negeri. Perusahaan dapat memanfaatkan kondisi rendahnya pajak pendapatan pada negara *tax haven* dengan cara mendirikan *sales subsidiary* di negara tersebut sebagai perantara dalam penjualan ekspor ke luar negeri [22].

Analisis pasar luar negeri merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting dilakukan oleh perusahaan yang ingin berkecimpung dalam kegiatan bisnis internasional. Analisis pasar ini terdiri dari beberapa kegiatan, diantaranya adalah [23]:

1. Penyaringan pasar, dimana metode analisis dan penilaian pasar yang memungkinkan manajemen untuk mengidentifikasi sejumlah kecil pasar yang diinginkan dengan mengeliminasi pasar-pasar yang dianggap kurang menarik.
2. Riset pasar, kegiatan yang dilakukan untuk menentukan potensi kebutuhan pasar
3. Pemindaian lingkungan, perusahaan memindai dunia untuk mengamati perubahan kekuatan-kekuatan lingkungan yang akan mempengaruhi eksistensi perusahaan tersebut.

Penyaringan pasar dapat membantu dua pihak perusahaan yaitu perusahaan yang sepenuhnya menjual di pasar domestik tetapi yakin dapat meningkatkan penjualannya dengan melakukan ekspansi ke pasar-pasar luar negeri dan perusahaan

multinasional tetapi ingin memastikan bahwa kondisi yang berubah tidak akan menciptakan pasar-pasar yang disadari oleh manajemen perusahaan [23].

Foreign Sales Ratio menunjukkan secara langsung proporsi dari total pendapatan (penjualan) yang berasal dari pasar luar negeri [20].

Untuk mengukur *foreign sales ratio* dalam penelitian ini menggunakan rumus [22]:

$$\text{Foreign Sales Ratio} = \frac{\text{Foreign Sales}}{\text{Total Sales}} \quad (2.3)$$

Berdasarkan uraian diatas multinasionalitas adalah suatu konsep yang digunakan untuk menggambarkan tingkat aktivitas suatu perusahaan di luar negara asal dengan cara membandingkan nilai penjualan luar negeri dengan total penjualan perusahaan. Perusahaan multinasional memiliki beberapa keuntungan baik dari segi biaya produksi, hingga variasi tarif pajak yang dapat digunakan. Perusahaan multinasional dapat mendirikan perusahaan secara resmi di negara dengan tarif pajak terkecil dan tetap dapat melakukan kegiatan operasional di tempat lain.

2.1.4 Transfer Pricing

Transfer pricing diartikan sebagai kebijakan suatu perusahaan dalam menentukan harga (*transfer*) barang atau jasa dari suatu unit usaha ke unit usaha lainnya dalam suatu grup perusahaan. Dalam praktiknya *transfer pricing* merupakan transaksi antar-perusahaan dalam satu grup (ada hubungan istimewa) dengan tujuan mengalihkan penghasilan kena pajak dari negara yang tarif pajaknya tinggi ke negara yang tarif pajaknya rendah dalam rangka mengurangi total beban pajak yang dibayarkan oleh grup perusahaan tersebut [24].

Beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam rangka aplikasi *transfer pricing*, baik bagi perusahaan domestik maupun bagi perusahaan multinasional, adalah sebagai berikut [11]:

1. Sebagai sarana untuk mencapai tujuan perusahaan dan tujuan perusahaan lainnya.
2. Mengamankan posisi kompetitif anak/cabang perusahaan afiliasi dan penetrasi pasar, dalam usaha mencapai keunggulan kompetitif.
3. Sebagai sarana mengendalikan *cash flow* anak/cabang perusahaan afiliasi.

4. Sebagai alat untuk mengendalikan risiko nilai tukar mata uang asing (pengendalian devisa), dalam usaha mengurangi resiko moneter,
5. Memantau kinerja anak perusahaan asing dan sebagai cara untuk mencapai sinkronisasi tujuan antara manajer anak perusahaan dan perusahaan induk.
6. Sistem penetapan harga transfer harus memenuhi tiga tujuan: evaluasi kinerja yang akurat (termasuk kinerja anak/cabang perusahaan afiliasi mancanegara), kesesuaian tujuan, dan pelestarian otonomi divisi.
7. Untuk mentransmisikan dana keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu perusahaan saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain.
8. Untuk mengevaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjual dan manajer divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang sesuai dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan.
9. Dalam lingkup perusahaan multinasional, *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan pajak dan bea yang dikeluarkan di seluruh dunia.
10. Sebagai cara untuk menghindari campur tangan pemerintah asing.

Transfer pricing dapat terjadi antar wajib pajak dalam negeri atau antara wajib pajak dalam negeri dengan pihak luar negeri, terutama yang berkedudukan di negara *tax haven countries* (negara yang tidak memungut/memungut pajak lebih rendah dari Indonesia). Terhadap transaksi antar wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut, UU perpajakan kita menganut azas materiil (*substance over form rule*). Konsep hubungan istimewa diatur dalam Pasal 18 ayat (4) Undang-Undang Pajak Penghasilan dan Pasal 2 ayat (2) Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai yang menyatakan bahwa hubungan istimewa dianggap ada apabila [24]:

1. Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada Wajib Pajak lain; hubungan antar Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada dua Wajib Pajak atau lebih; atau hubungan antara dua Wajib Pajak atau dua atau lebih yang disebut terakhir;

2. Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau
3. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Penjelasan Pasal 18 ayat (4) huruf b Undang-Undang Pajak Penghasilan menyatakan bahwa [25]:

1. Hubungan istimewa di antara Wajib Pajak dapat juga terjadi karena penguasaan melalui manajemen atau penggunaan teknologi walaupun tidak terdapat hubungan kepemilikan;
2. Hubungan istimewa dianggap ada apabila satu atau lebih perusahaan berada di bawah penguasaan yang sama. Demikian juga hubungan di antara beberapa perusahaan yang berada dalam penguasaan yang sama tersebut.

Jenis Transaksi afiliasi antara lain [25]:

1. Transaksi penjualan, pembelian, pengalihan, serta pemanfaatan harta berwujud,
2. Transaksi pemberian jasa intra-grup (*intra-group services*),
3. Transaksi pengalihan dan pemanfaatan harta tak berwujud,
4. Transaksi pembayaran bunga, dan
5. Transaksi penjualan atau pembelian saham.

Transfer pricing merupakan sebuah rahasia dalam dunia komersial. Merupakan rahasia karena perusahaan menjual aset ke satu sama lain dengan harga yang dapat mereka modifikasi untuk mencapai dan membenarkan tujuan komersial mereka. Untuk mengukur *related party transaction* piutang dalam penelitian ini menggunakan rumus [26]:

$$\text{Related Party Transaction Piutang} = \frac{\text{Total transaksi piutang kepada pihak berelasi}}{\text{Total Pendapatan}} \quad (2.4)$$

Dari uraian di atas, *transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan dalam melakukan transaksi dengan pihak afiliasi (hubungan istimewa) baik dalam bentuk barang atau jasa, aset berwujud maupun tidak berwujud, atau transaksi keuangan. *Transfer pricing* dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mengurangi beban pajak baik dengan menjual barang kepada perusahaan afiliasi luar negeri maupun dengan memberikan pinjaman kepada perusahaan afiliasi *offshore*. Dengan mengalokasikan

pendapatan perusahaan menuju perusahaan afiliasi, perusahaan dapat memperkecil beban pajak yang harus dibayar di dalam negeri.

2.1.5 *Thin Capitalization*

Thin Capitalization (kapitalisasi minimal) merupakan praktik membiayai cabang atau anak perusahaan lebih besar dengan utang berbunga dari perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa ketimbang dengan modal saham. Fakta pemajakan yang memperbolehkan bunga dikurangkan dari penghasilan kena pajak debitor dan dikenakan pajak pada kreditur pajak luar negeri dengan tarif yang rendah berdasarkan pemotongan pajak (dan kadang kala malah bebas potongan pajak, misalnya di negara Belanda), sementara itu dividen yang juga dikenakan pajak di tangan pemegang saham wajib pajak luar negeri tidak boleh dikurangkan dari laba debitor membuat praktik pembiayaan dengan utang lebih memberikan penghematan pajak. Biaya bunga diperkenankan dikurangkan termasuk pinjaman dari pemegang saham (asalkan modal perseroan telah disetor penuh). Biaya bunga tersebut dapat dikurangkan asalkan “*debt to equity ratio*” tidak melebihi [24].

Thin capitalization yang menggunakan DER sebagai bagian dari strategi pendanaan operasi perusahaan dengan memperbesar pinjaman untuk tujuan meminimalkan pajak yang terutang. Ketentuan *thin capitalization* (*thin capitalization rule*) digunakan untuk mengetahui adanya modal yang tersembunyi atau terselubung melalui pinjaman yang berlebihan. Dengan makin berkembangnya ekonomi dan perdagangan internasional sejalan dengan era globalisasi, Wajib Pajak Luar Negeri dapat menanamkan modalnya di dalam negeri, apakah dalam konteks pendanaan operasi perusahaan afiliasinya atau pembayaran merger dan akuisisi. Pada awalnya, penyusun rancangan UU PPh 1984 telah mensinyalir adanya celah-celah hukum yang dapat digunakan sebagai peluang oleh investor/kreditur untuk bisa menghindari/menghemat pajak penghasilan dari modal pinjaman yang mereka “investasikan” ke dalam perusahaan dalam negeri [24].

Untuk mengukur sampai seberapa jauh aktiva perusahaan dibiayai oleh utang untuk menunjukkan indikasi tingkat keamanan dari para pemberi pinjaman (bank), maka *debt to equity ratio* (DER) menjadi salah satu alat ukur *leverage* keuangan

perusahaan yang dihitung dengan membagi total kewajiban (*liabilities*) dengan *stokeholders' equity*, yang mengindikasikan berapa proporsi ekuitas dan utang yang digunakan oleh perusahaan untuk membiayai asetnya. *Debt to equity ratio* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan telah agresif dalam pembiayaan pertumbuhan dengan utang. Hal ini dapat mengakibatkan volatilitas laba sebagai akibat dari beban bunga tambahan. Sebaliknya jika banyak utang digunakan untuk membiayai peningkatan operasi (*high debt to equity*), perusahaan berpotensi menghasilkan pendapatan lebih dari itu tanpa pembiayaan dari luar ini. Jika terjadi peningkatan pendapatan dengan jumlah yang lebih besar dari biaya utang (bunga), maka pemegang saham akan mendapatkan keuntungan sebagai pendapatan yang didistribusikan ke para pemegang saham secara proporsional. Namun, biaya pembiayaan utang ini mungkin lebih besar daripada hasil pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan atas utang melalui kegiatan investasi dan bisnis dan menjadi terlalu besar bagi perusahaan untuk memikul beban tersebut. Hal ini dapat menyebabkan kebangkrutan perusahaan, yang akan menyebabkan pemegang saham tidak memperoleh apa-apa. Apabila *debt to equity ratio* tersebut lebih melihat pada kepentingan investor/kreditur dalam masalah permodalan perusahaan, maka pembahasan di sini difokuskan pada *thin capitalization* yang menggunakan DER sebagai bagian dari strategi pendanaan operasi perusahaan dengan memperbesar pinjaman untuk tujuan meminimalkan pajak yang terutang [24].

Menteri Keuangan RI menerbitkan Peraturan Menkeu No. 169/PMK.010/2015 Tanggal 9 September 2015 tentang penentuan Besarnya Perbandingan Antara Utang dan Modal Perusahaan Untuk Keperluan Perhitungan Pajak Penghasilan, yang mulai berlaku sejak Tahun Pajak 2016 menyatakan besarnya perbandingan antara utang dan modal (*debt to equity ratio*/DER) ditetapkan paling tinggi sebesar empat banding satu (4:1). Besarnya biaya pinjaman sesuai dengan perbandingan utang dan modal (4:1) yang dapat diperhitungkan dalam menghitung penghasilan kena pajak juga wajib memperhatikan ketentuan Pasal 6 dan Pasal 9 Undang-Undang Pajak Penghasilan No. 7 tahun 1983 sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan UU Nomor 36 Tahun 2008. Wajib Pajak mempunyai utang kepada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Di samping harus

memenuhi ketentuan DER, biaya pinjaman atas utang kepada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut harus pula memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Pasal 18 ayat (3) UU No. 7 tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan UU No. 36 tahun 2008, wajib pajak mempunyai saldo ekuitas nol atau kurang dari nol, maka seluruh biaya pinjaman wajib pajak bersangkutan tidak dapat diperhitungkan dalam perhitungan penghasilan kena pajak [11].

Untuk mengukur *debt to ratio* dalam penelitian ini menggunakan rumus [24]:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Ekuitas}} \quad (2.5)$$

Dari uraian di atas, *thin capitalization* adalah upaya yang dilakukan perusahaan untuk melakukan pengurangan beban pajak dengan cara memperkecil laba melalui pembebanan bunga pinjaman. Pendanaan operasional melalui utang (*debt financing*) dalam taraf yang besar terlihat menarik bagi investor karena selain mengurangi modal yang harus ditanam dalam perusahaan untuk melakukan kegiatan operasional atau untuk ekspansi, pendanaan melalui utang juga dapat mengurangi beban pajak.

2.1.6 Intangible Assets

Aset tidak berwujud adalah aset non moneter yang dapat diidentifikasi tanpa wujud fisik yang memberikan hak istimewa atau posisi yang menguntungkan dalam menghasilkan pendapatan bagi perusahaan bersangkutan. Terdapat tiga karakteristik mendasar agar dapat menentukan apakah pengeluaran sumber daya maupun penciptaan kewajiban yang dilakukan oleh entitas dalam perolehan, pengembangan, pemeliharaan, atau peningkatan sumber daya tidak berwujud dapat dikategorikan sebagai aset tidak berwujud, yaitu [27]:

1. Keteridentifikasian

Suatu aset dikategorikan sebagai aset teridentifikasi jika dapat dibedakan dari entitas dan dijual, dialihkan, dilisensikan, disewakan, atau ditukarkan baik secara individual atau bersama dengan kontrak terkait. Aset tersebut dapat berasal dari hak kontraktual atau hak hukum lain, terlepas apakah hal itu dapat dialihkan atau dipisahkan dari entitas atau tidak.

2. Pengendalian

Perusahaan dikatakan mengendalikan aset tidak berwujud jika memiliki kemampuan untuk memperoleh manfaat ekonomi di masa depan dari aset tidak berwujud tersebut dan dapat membatasi pihak lain dalam memperoleh manfaat ekonomi yang berkaitan langsung. Jadi, perusahaan yang memegang aset tidak berwujud memiliki hak istimewa yang terkait langsung dengan bisnis tertentu.

3. Manfaat Ekonomis di Masa Depan

Manfaat ekonomi di masa depan dapat berasal dari pengetahuan atas pasar atau pengetahuan teknis tertentu yang melekat dalam aset tidak berwujud. Manfaat ekonomi di masa depan atas aset tidak berwujud dapat mencakup pendapatan dari penjualan barang atau jasa, penghematan biaya, atau manfaat lain yang berasal dari penggunaan oleh entitas.

Intangible assets merupakan perpaduan atau kombinasi dari prosedur, praktik, relasi, dan kebudayaan. Aset tersebut adalah modal intelektual, struktural, dan hubungan yang tertanam dalam operasi khusus dan kepemilikan perusahaan yang menciptakan efisiensi, memfasilitasi atau meningkatkan hubungan internal dan eksternal, memberikan keunggulan khusus dalam ruang pasar, dan membedakan perusahaan dari para pesaingnya dan dengan demikian menciptakan nilai. Lebih dari 80% nilai dari pendapatan sebagian besar perusahaan diperoleh atau berkembang secara langsung dari *intangible assets*. Aset tak berwujud seringkali disatukan ke dalam akun “*goodwill*” dan jarang, jika pernah, dibedakan secara tunggal [28].

Kepentingan dalam melakukan penilaian aset tak berwujud secara seakurat mungkin terikat pada tingkat pertumbuhan aset tersebut yang signifikan. Dengan tingginya persentase total aset tak berwujud dalam total aset, tidak diperlukan lagi error yang besar untuk mempengaruhi laporan keuangan. Bahkan dengan kesalahan kecil dalam penilaian aset tak berwujud, apabila terjadi berulang kali, dapat berkembang menjadi kesalahan valuasi yang sangat besar dalam laporan keuangan. Pada umumnya, *intangible assets* dibagi dalam empat kategori, yaitu *marketing/customer-related intangibles*, *artistic-related intangibles*, *contract-based intangibles*, dan *technology-based intangibles*. Beberapa *intangible assets* memiliki masa manfaat yang dapat diukur dan beberapa memiliki durasi manfaat tidak pasti

atau memiliki masa manfaat yang tak terbatas. Aset tak berwujud yang teridentifikasi dengan masa manfaat terukur harus diamortisasi selama taksiran masa manfaatnya. Aset tak berwujud dengan masa manfaat yang tidak terbatas (yaitu, aset tak berwujud yang umurnya tidak dapat diperkirakan secara wajar) dan *goodwill* tidak dapat diamortisasi, namun harus diuji secara teratur untuk penurunan nilai. Aset tak berwujud dengan taksiran masa manfaat juga tunduk pada pengujian penurunan nilai, tetapi hanya jika keadaan menunjukkan bahwa aset tersebut mungkin mengalami gangguan daripada penurunan nilai secara berkala. Aset tak berwujud dengan masa manfaat yang diperkirakan secara wajar dianggap terganggu apabila setelah peristiwa pemicu tertentu, jumlah *undiscounted expected cash flow* lebih rendah dari nilai tercatatnya. Jumlah penurunan nilai adalah selisih antara nilai wajar aset nilai dan nilai tercatat pada tanggal pengujian [29].

Untuk mengukur *intangible assets* dalam penelitian ini menggunakan rumus [27]:

$$\text{Intangible Assets} = \text{Total Aset Tidak Berwujud} \quad (2.6)$$

Dari uraian di atas, *Intangible Assets* adalah golongan aset non moneter milik perusahaan yang dapat diidentifikasi tanpa wujud fisik yang memiliki manfaat di masa yang akan datang. Aset yang dimaksud dapat berupa *goodwill*, hak paten, merek, dan sebagainya. Dengan sulitnya menentukan nilai wajar dan nilai yang dapat terus berfluktuasi serta masa manfaat yang cenderung panjang, *intangible assets* merupakan salah satu cara favorit perusahaan untuk berinvestasi karena dapat menekan beban pajak yang harus dibayar kepada negara.

2.1.7 Kompensasi Manajemen

Kompensasi adalah total biaya yang dikeluarkan untuk pekerja, dan biasanya terdiri dari upah pokok, tunjangan yang pasti diberikan setiap bulan, *variable pay*, *benefit* dan *perks*, program pensiun, kantin, seragam, dan lain sebagainya. Kompensasi (*compensation*) merupakan istilah dari buku-buku terbitan Amerika, sedangkan bangsa Inggris dan *International Labor Organization* (ILO) lebih mengenal istilah remunerasi (*remuneration*), sedangkan di Indonesia ada yang mengistilahkan dengan sebutan imbalan [30].

Rencana kompensasi manajemen dan perjanjian utang sering bergantung pada laporan eksternal. Bonus bagi *senior manager* umumnya didasarkan pada pendapatan akuntansi. Seperti pajak dan peraturan, rencana kompensasi manajemen dan perjanjian utang menciptakan insentif bagi manajer untuk memilih prosedur akuntansi tertentu [31].

Ketika dipekerjakan untuk melakukan tugas, agen memaksimalkan utilitas mereka, yang bisa saja tidak memaksimalkan utilitas *principal*. Agen yang mengejar kepentingan pribadi mereka dan bukan kepentingan *principal* akan memunculkan masalah agensi. Pada umumnya, masalah agensi timbul karena asimetri informasi dimana *principal* memiliki lebih sedikit informasi dibanding dengan agen. Ketika *principal* mempekerjakan agen untuk melakukan suatu tugas, apabila *principal* mampu mengobservasi hasil kerja agen, maka kontrak yang membayar agen berdasarkan usaha yang dikeluarkan bisa digunakan untuk memotivasi agen untuk berkerja keras. Tetapi karena usaha agen tidak bisa diobservasi oleh *principal*, maka kontrak harus dibuat dengan basis lain. Sebagai contoh, apabila manajemen dibayar dengan gaji tetap, maka manajemen akan memiliki insentif yang lebih sedikit dalam memaksimalkan keuntungan pemegang saham. Untuk itu, rencana kompensasi insentif diperkenalkan untuk mengikat kesejahteraan manajemen lebih dekat dengan kesejahteraan pemegang saham. Agen mungkin memiliki toleransi risiko yang lebih rendah dari pada *principal* sehingga lebih memilih tindakan yang konservatif. Perusahaan dapat mengurangi masalah agensi dengan cara menstrukturisasi insentif bagi agensi sehingga ketika agen memaksimalkan utilitasnya (terutama kompensasi berbasis insentif), utilitas *principal* (*wealth*) juga maksimal. Dengan kata lain, tujuan agen dan *principal* menjadi kongruen melalui skema insentif agen [31].

Mengembangkan rencana kompensasi untuk manajer atau profesional serupa dalam banyak aspek dengan perencanaan untuk karyawan lain. Tujuan dasarnya sama, yaitu untuk menarik, memotivasi, dan mempertahankan karyawan yang baik. Kompensasi untuk manajemen puncak perusahaan biasanya terdiri dari empat elemen utama. Bayaran pokok mencakup gaji tetap orang tersebut serta sering kali, bonus terjamin seperti 10% dari gaji pokok pada akhir kuartal fiskal keempat, terlepas dari apakah perusahaan menghasilkan laba atau tidak. Insentif jangka pendek biasanya

berupa uang tunai atau bonus saham atas tercapainya tujuan jangka pendek, seperti peningkatan penjualan tahun ke tahun. Insentif jangka panjang bertujuan untuk mendorong para eksekutif melakukan tindakan untuk meningkatkan nilai saham perusahaan dan meliputi hal seperti opsi saham yang umumnya memberikan hak kepada manajemen untuk membeli saham dengan harga tertentu untuk periode tertentu. Terakhir, *perks* dan *benefit* manajemen yang meliputi hal-hal seperti program tambahan pensiun bagi manajemen, asuransi jiwa tambahan, dan asuransi kesehatan tanpa *deductible* atau *coinsurance*. Dengan begitu banyak elemen yang rumit, pengusaha harus waspada terhadap implikasi hukum pajak dan sekuritas dari keputusan kompensasi manajemen mereka [32].

Bonus kas umumnya dibayarkan dibayar setiap tahun sebagai pembayaran *lump-sum* untuk pemenuhan kriteria kinerja, seperti laba, penjualan, atau kombinasi dari kriteria tersebut. Bonus bisa ditentukan dalam basis individual, diberikan kepada seluruh karyawan pada level tertentu dalam bentuk nilai standar, persentase dari gaji tahunan, atau basis lainnya, Gaji ditambah dengan bonus kas disebut sebagai total kompensasi kas [33].

Untuk mengukur kompensasi manajemen dalam penelitian ini menggunakan rumus [33]:

$$\text{Kompensasi Manajemen} = \frac{\text{Total Kompensasi}}{\text{Total Pendapatan}} \quad (2.7)$$

Kompensasi manajemen adalah bentuk balas jasa yang diberikan kepada manajemen atau eksekutif atas tercapainya tujuan perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang. Kompensasi manajemen diberikan untuk memotivasi manajemen agar mempertahankan dan meningkatkan performa demi keuntungan perusahaan.

2.2 Review Peneliti Terdahulu

Adapun review dari peneliti terdahulu adalah sebagai berikut:

1. Rr. Dyah Fadliela Pramesthi, Eny Suprpti, dan Eris Tri Kurniawati melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “*Income Shifting* dan Pemanfaatan Negara *Tax Haven*”. Penelitian dilakukan pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2017

dengan total sampel yaitu 32 sampel. Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Pemanfaatan Negara *Tax Haven* dan variabel independen yang digunakan yaitu strategi *Income Shifting* yang diproksikan dengan Multinasionalitas, *Transfer Pricing*, *Thin Capitalization*, dan *Intangible Assets*. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan Multinasionalitas, *Transfer Pricing*, *Thin Capitalization*, dan *Intangible Assets* berpengaruh terhadap pemanfaatan negara *tax haven*. Secara parsial Multinasionalitas dan *Transfer Pricing* berpengaruh signifikan positif terhadap pemanfaatan negara *tax haven*. *Thin Capitalization* dan *Intangible Assets* tidak berpengaruh terhadap pemanfaatan negara *tax haven* [7].

2. Royanul Nugraha dan Ari Budi Kristanto melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemanfaatan *Tax Haven*”. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan non keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 dengan total sampel yaitu 92 sampel. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Pemanfaatan *Tax Haven* dan variabel independen yang digunakan yaitu *Transfer Pricing*, Aset Tidak Berwujud, Kompensasi Manajemen, dan Perusahaan Multinasional. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan *Transfer Pricing*, Aset Tidak Berwujud, Kompensasi Manajemen, dan Perusahaan Multinasional berpengaruh terhadap pemanfaatan *Tax Haven*. Secara parsial *Transfer Pricing* dan Kompensasi Manajemen berpengaruh signifikan positif terhadap pemanfaatan *tax haven*. Aset Tidak Berwujud dan Perusahaan Multinasional tidak berpengaruh terhadap pemanfaatan negara *tax haven* [5].

3. Nurhidayati dan Hendyga Fuadillah melakukan penelitian pada tahun 2018 dengan judul “*The Influence of Income Shifting Incentives towards The Tax Haven Country Utilization: Case Study on the Companies listed in Indonesian Stock Exchange*”. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan dalam 9 sektor utama yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2016 dengan total sampel yaitu 78 sampel. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Pemanfaatan Negara *Tax Haven* dan variabel independen yang digunakan yaitu Multinasionalitas, *Transfer Pricing*, *Thin Capitalization*, dan *Intangible Assets*. Hasil penelitian secara simultan

menunjukkan Multinasionalitas, *Transfer Pricing*, *Thin Capitalization*, dan *Intangible Assets* berpengaruh terhadap Pemanfaatan Negara *Tax Haven*. Secara parsial Multinasionalitas berpengaruh signifikan negatif terhadap pemanfaatan negara *tax haven*. *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap pemanfaatan *tax haven*. *Thin Capitalization*, dan *Intangible Assets* berpengaruh positif terhadap pemanfaatan negara *tax haven* [6].

4. Yosra Fourati Makni, Anis Maaloul, dan Rabeb Dabbebi melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul "*The Determinants of Tax Haven Use: Evidence from Canada*". Penelitian ini dilakukan pada perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Kanada periode 2014-2015 dengan total sampel yaitu 235 sampel. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *Tax Haven* dan variabel independen yang digunakan yaitu Multinasionalitas, *Intangible Assets*, *Withholding Taxes*, *Thin Capitalization*, *Management Compensation*, *Audit and Tax-related fee* dan *Corporate-governance structure* serta variabel kontrol yaitu *Size*. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan Multinasionalitas, *Intangible Assets*, *Withholding Taxes*, *Thin Capitalization*, *Management Compensation*, *Audit and Tax-related fee* dan *Corporate-governance structure* berpengaruh terhadap Pemanfaatan *Tax Haven*. Secara parsial Multinasionalitas, *Intangible Assets*, *Withholding Taxes*, *Thin Capitalization*, *Management Compensation*, *Audit and Tax-related fee* dan *Corporate-governance structure* berpengaruh signifikan positif terhadap *tax haven*. Variabel kontrol *Size* juga berpengaruh positif terhadap *tax haven* [4].
5. Morten Bennedsen dan Stefan Zeume melakukan penelitian pada tahun 2015 dengan judul "*Corporate Tax Havens and Shareholder Value*". Penelitian ini dilakukan pada 17.331 perusahaan yang terdaftar di 52 negara. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *Tax Haven* dan variabel independen yang digunakan yaitu *Size*, *Exchange Tax Rate*, *Leverage*, *Dividend Payer*, dan *Intangible Assets*. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan *Size*, *Exchange Tax Rate*, *Leverage*, *Dividend Payer*, dan *Intangible Assets* berpengaruh terhadap *Tax Haven*. Secara parsial *Size*, *Exchange Tax Rate*, *Leverage*, *Dividend Payer*, dan *Intangible Assets* berpengaruh signifikan positif terhadap *Tax Haven* [8].

6. Yosra Makni Fourati, Rafika Madhi, dan Ahmad Alqatan melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “*What Drives Emerging Economies Firms to Invest in Tax Havens?*”. Penelitian ini dilakukan pada 6 negara berkembang pada tahun 2014-2016 dengan total sampel yaitu 165 sampel. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *Tax Haven* dan variabel independen yang digunakan yaitu *Intangible Assets*, *Worldwide Tax*, *Book-tax Conformity*, dan *Statutory Corporate-tax Rate*. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan *Intangible Assets*, *Worldwide Tax*, *Book-tax Conformity*, dan *Statutory Corporate-tax Rate* berpengaruh terhadap *Tax Haven*. Secara parsial *Intangible Assets*, *Worldwide Tax*, dan *Statutory Corporate-tax Rate* berpengaruh signifikan positif terhadap *Tax Haven* dan *Book-tax Conformity* berpengaruh negatif terhadap *Tax Haven* [9].
7. Lesly Ellen Hill melakukan penelitian pada tahun 2019 dengan judul “*Executive Incentives, Corporate Governance and Tax Haven Utilisation*”. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan publik yang terdaftar di institusi keuangan Australia pada tahun 2008-2018 dengan total sampel yaitu 1.054 sampel. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Pemanfaatan Negara *Tax Haven* dan variabel independen yang digunakan yaitu *Executive Incentives* dan *Corporate Governance*. Hasil penelitian secara simultan menunjukkan *Executive Incentives* dan *Corporate Governance* berpengaruh terhadap *Tax Haven*. Secara parsial *Executive Incentives* dan *Corporate Governance* berpengaruh signifikan negatif terhadap *Tax Haven* [10].

Tabel 2.2 Review Peneliti Terdahulu

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang Diperoleh
Rr. Dyah Fadliela Pramesthi, Eny dan Suprapti, dan Eris Tri Kurniawati (2019). [7]	<i>Income Shifting</i> dan Pemanfaatan Negara <i>Tax Haven</i>	<p><u>Variabel Dependen:</u> Pemanfaatan Negara <i>Tax Haven</i></p> <p><u>Variabel Independen:</u> <i>Income Shifting</i> <i>Strategy</i> proksi: a. Multinasionalitas b. <i>Transfer Pricing</i> c. <i>Thin Capitalization</i> d. <i>Intangible Assets</i></p>	<p><u>Secara Simultan:</u> Multinasionalitas, <i>Transfer Pricing</i>, <i>Thin Capitalization</i>, dan <i>Intangible Assets</i> berpengaruh terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i>.</p> <p><u>Secara Parsial:</u> a. Multinasionalitas dan <i>Transfer Pricing</i> berpengaruh signifikan positif terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i>. b. <i>Thin Capitalization</i>, dan <i>Intangible Assets</i> tidak berpengaruh terhadap</p>

Tabel 2.2 Sambungan

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang Diperoleh
Royanul Nugraha dan Ari Budi Kristanto (2019). [5]	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemanfaatan <i>Tax Haven</i>	<p><u>Variabel Dependen:</u> Pemanfaatan <i>Tax Haven</i></p> <p><u>Variabel Independen:</u> a. <i>Transfer Pricing</i> b. Aktiva Tidak Berwujud c. Kompensasi Manajemen d. Perusahaan Multinasional</p>	<p>pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i>.</p> <p><u>Secara Simultan:</u> <i>Transfer Pricing</i>, Aktiva tidak berwujud, Kompensasi Manajemen, dan Perusahaan Multinasional berpengaruh terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i>.</p> <p><u>Secara Parsial:</u> a. <i>Transfer Pricing</i> dan Kompensasi Manajemen berpengaruh signifikan positif terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i>. b. Aktiva tidak berwujud dan Perusahaan Multinasional tidak berpengaruh terhadap pemanfaatan perusahaan di <i>tax haven</i>.</p>
Nurhidayati dan Hendyga Fuadillah (2018). [6]	<i>The Influence of Income Shifting Incentives towards The Tax Haven Country Utilization: Case Study on the Companies listed in Indonesian Stock Exchange</i>	<p><u>Variabel Dependen:</u> Pemanfaatan Negara <i>Tax Haven</i></p> <p><u>Variabel Independen:</u> a. Multinasionalitas b. <i>Transfer Pricing</i> c. <i>Thin Capitalization</i> d. <i>Intangible Assets</i></p>	<p><u>Secara Simultan:</u> Multinasionalitas, <i>Transfer Pricing</i>, <i>Thin Capitalization</i>, dan <i>Intangible Assets</i> berpengaruh terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i>.</p> <p><u>Secara Parsial:</u> a. <i>Thin Capitalization</i> dan <i>Intangible Assets</i> berpengaruh signifikan positif terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi <i>tax haven</i>. b. Multinasionalitas berpengaruh signifikan negatif terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i>. c. <i>Transfer Pricing</i> tidak berpengaruh terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi <i>tax haven</i>.</p>
Yosra Fourati Makni, Anis Maaloul, dan Rabeb Dabbebi (2019). [4]	<i>The Determinants of Tax Haven Use: Evidence from Canada</i>	<p><u>Variabel Dependen:</u> <i>Tax Haven</i></p> <p><u>Variabel Independen:</u> a. <i>Management Compensation</i> b. <i>Audit and Tax-related fee</i></p>	<p><u>Secara Simultan:</u> Multinasionalitas, <i>Intangible Assets</i>, <i>Withholding Taxes</i>, <i>Thin Capitalization</i>, <i>Management Compensation</i>, <i>Audit and Tax-related fee</i> dan <i>Corporate-governance structure</i> berpengaruh terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi <i>tax haven</i>.</p>

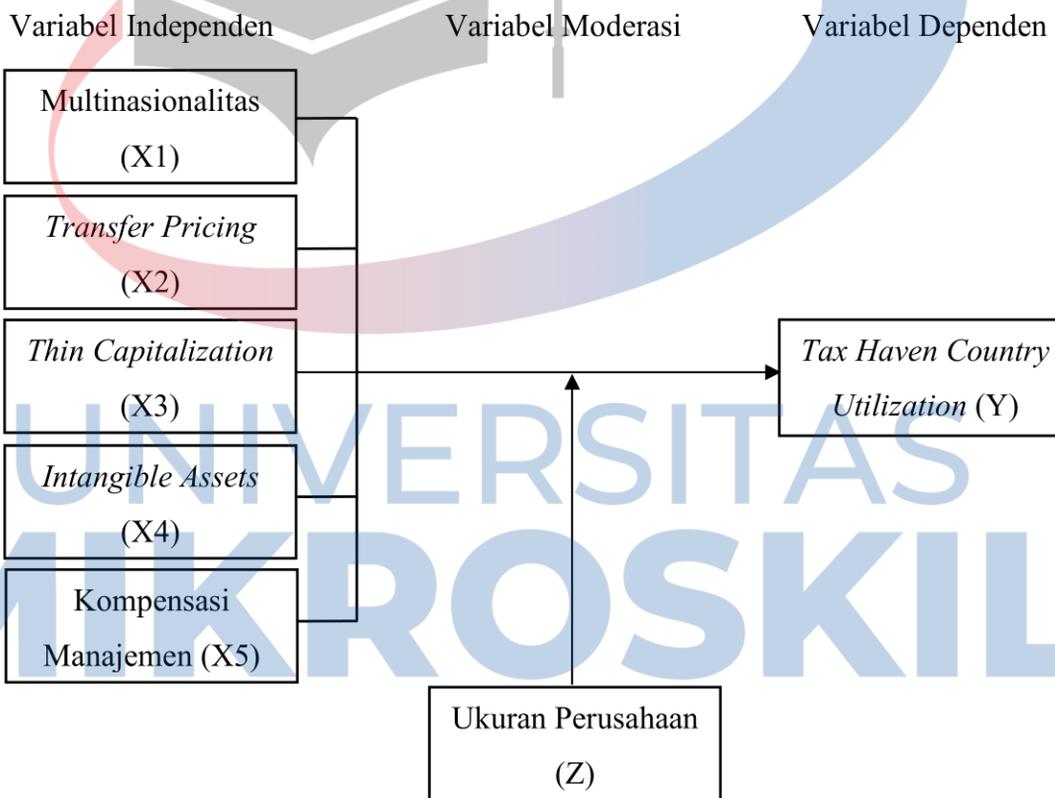
Tabel 2.2 Sambungan

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang Diperoleh
		c. <i>Corporate-governance structure</i> . d. <i>Thin Capitalization</i> e. <i>Management Compensation</i> f. <i>Audit and Tax-related fee</i> g. <i>Corporate governance structure</i>	<i>Management Compensation, Audit and Tax-related fee</i> dan <i>Corporate-governance structure</i> berpengaruh positif terhadap pemanfaatan <i>tax haven</i> . <u>Secara parsial:</u> a. Multinasionalitas, <i>Intangible Assets, Withholding Taxes, Thin Capitalization, Management Compensation, Audit and Tax Related Fee</i> dan <i>Corporate Governance structure</i> berpengaruh signifikan positif terhadap pemanfaatan <i>tax haven</i> . b. <i>Size</i> berpengaruh signifikan positif terhadap pemanfaatan <i>tax haven</i> .
		<u>Variabel Kontrol:</u> a. <i>Size</i>	
Morten Bennedsen dan Stefan Zeume (2015). [8]	<i>Corporate Tax Havens and Shareholder Value</i>	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Tax Haven</i> <u>Variabel Independen:</u> a. <i>Size</i> b. <i>Exchange Tax Rate</i> c. <i>Leverage</i> d. <i>Dividend Payer</i> e. <i>Intangible Assets</i>	<u>Secara Simultan:</u> <i>Size, Exchange Tax Rate, Leverage, Dividend Payer, dan Intangible Assets</i> berpengaruh terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i> . <u>Secara parsial:</u> <i>Size, Exchange Tax Rate, Leverage, Dividend Payer, dan Intangible Assets</i> berpengaruh signifikan positif terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i> .
Yosra Fourati, Madhi, Ahmad (2019). [9]	Makni Rafika dan Alqatan <i>What Drives Emerging Economies Firms to Invest In Tax Havens?</i>	<u>Variabel Dependen:</u> <i>Tax Haven</i> <u>Variabel Independen:</u> a. <i>Intangible Assets</i> b. <i>Worldwide Tax System</i> c. <i>Book-tax Conformity</i> d. <i>Statutory Corporate-tax Rate</i>	<u>Secara Simultan:</u> <i>Intangible Assets, Worldwide Tax, Book-tax Conformity, dan Statutory Corporate-tax Rate</i> berpengaruh terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i> . <u>Secara parsial:</u> a. <i>Intangible Assets, Worldwide Tax System, dan Statutory Corporate-tax Rate</i> berpengaruh signifikan positif terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i> . b. <i>Book-tax Conformity</i> berpengaruh signifikan negatif terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i> .

Tabel 2.2 Sambungan

Nama Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil yang Diperoleh
Lesley Ellen Hill. [10]	<i>Executive Incentives, Corporate Governance and Tax Haven Utilisation</i>	<u>Variabel Dependen:</u> Pemanfaatan Negara <i>Tax Haven</i> <u>Variabel Independen:</u> a. <i>Executive Incentives</i> b. <i>Corporate Governance</i>	<u>Secara Simultan:</u> <i>Executive Incentives</i> dan <i>Corporate Governance</i> berpengaruh terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i> .. <u>Secara parsial:</u> a. <i>Executive Incentives</i> dan <i>Corporate Governance</i> berpengaruh signifikan negatif terhadap pemanfaatan perusahaan afiliasi di <i>tax haven</i> .

2.3 Kerangka Konseptual



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Berdasarkan gambar kerangka konseptual di atas, variabel dependen dalam penelitian ini adalah *tax haven country utilization*. Sedangkan variabel moderasi dalam penelitian ini adalah ukuran perusahaan. Variabel independen dalam penelitian ini adalah multinasionalitas, *transfer pricing*, *thin capitalization*, *intangible assets*, dan kompensasi manajemen.

1.4 Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah maka hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1.4.1 Pengaruh Multinasionalitas terhadap *Tax Haven Country Utilization*

Perusahaan dengan karakteristik multinasional memiliki keuntungan untuk memanfaatkan perbedaan tarif pajak antar negara. Perusahaan dapat mendirikan perusahaan afiliasi secara resmi di negara dengan tarif pajak rendah dan tetap dapat melakukan kegiatan operasional di tempat lain. Dengan berlokasi resmi di negara dengan tarif pajak rendah seperti negara *tax haven*, perusahaan akan membayar beban pajak yang lebih kecil di dibandingkan dengan tarif pajak dari negara asal yang memiliki tarif pajak lebih tinggi dengan jumlah laba yang sama. Penelitian terdahulu menyatakan multinasionalitas berpengaruh positif terhadap pemanfaatan *tax haven country utilization*. [4].

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_{1a}: Multinasionalitas berpengaruh terhadap *tax haven country utilization*.

1.4.2 Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Haven Country Utilization*

Transfer Pricing dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mengurangi beban pajak dengan menurunkan harga jual dalam suatu perusahaan, dengan demikian pendapatan perusahaan akan beralih ke perusahaan afiliasi di negara *tax haven*. Dengan mengalokasikan pendapatan perusahaan menuju perusahaan afiliasi, maka beban pajak yang dibayar pun akan semakin rendah. Penelitian terdahulu menyatakan *transfer pricing* berpengaruh positif terhadap pemanfaatan *tax haven country utilization*. [5].

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_{1b}: *Transfer pricing* berpengaruh terhadap *tax haven country utilization*.

1.4.3 Pengaruh *Thin Capitalization* terhadap *Tax Haven Country Utilization*

Perusahaan menggunakan utang sebagai pendanaan untuk kegiatan operasionalnya. Perusahaan afiliasi di *tax haven* akan berinvestasi di perusahaan yang bertarif pajak tinggi dalam bentuk pinjaman, bunga pinjaman dapat digunakan sebagai pengurang bagi penerima pinjaman (debitur) dan perusahaan afiliasi di *tax haven* (kreditur) akan dikenakan pajak sebagai profit. Penelitian terdahulu menyatakan *thin capitalization* berpengaruh positif terhadap pemanfaatan *tax haven country utilization*. [6].

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_{1c}: *Thin capitalization* berpengaruh terhadap *tax haven country utilization*.

1.4.4 Pengaruh *Intangible Assets* terhadap *Tax Haven Country Utilization*

Perusahaan afiliasi di *tax haven* cenderung mendorong investor untuk berinvestasi dalam bentuk *intangible assets*. Transfer *intangible assets* seperti biaya *research & development* yang terdapat pada perusahaan afiliasi di *tax haven* bisa menjadi motif yang menyebabkan berkurangnya pembayaran pajak. Penelitian terdahulu [8] dan [9] menyatakan *intangible assets* berpengaruh positif terhadap pemanfaatan *tax haven country utilization*.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_{1d}: *Intangible assets* berpengaruh terhadap *tax haven country utilization*.

1.4.5 Pengaruh Kompensasi Manajemen terhadap *Tax Haven Country Utilization*

Kompensasi manajemen yang diberikan oleh perusahaan akan mendorong dan memotivasi karyawan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu menghasilkan laba yang tinggi, karena hal ini maka perusahaan akan memanfaatkan perusahaan di negara *tax haven* untuk meminimalkan beban pajak. Penelitian terdahulu menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap pemanfaatan *tax haven country utilization*. [4].

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_{1e} : Kompensasi manajemen berpengaruh terhadap *tax haven country utilization*.

1.4.6 Pengaruh Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi dalam memoderasi hubungan Multinasionalitas, *Transfer Pricing*, *Thin Capitalization*, *Intangible Assets*, dan Kompensasi Manajemen terhadap *Tax Haven Country Utilization*

Perusahaan besar lebih cenderung memiliki perusahaan afiliasi di berbagai negara, sehingga memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan tarif pajak rendah di negara *tax haven* tempat perusahaan afiliasi berlokasi untuk meminimalkan beban pajaknya. Melalui kebijakan harga transfer yang ditetapkan, perusahaan dapat mentransfer pendapatannya ke perusahaan *offshore* yang berada di negara *tax haven*. Selain itu, perusahaan *offshore* dapat dimanfaatkan untuk meminjamkan dana kepada perusahaan yang mempunyai tarif pajak yang tinggi, sehingga beban bunga pinjamannya dapat mengurangi laba perusahaan. Penelitian terdahulu menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap pemanfaatan *tax haven country utilization*. [4] [5]

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₂ : Ukuran perusahaan mampu memoderasi hubungan multinasionalitas, *transfer pricing*, *thin capitalization*, *intangible assets*, dan kompensasi manajemen terhadap *tax haven country utilization*.