

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Effective Tax Rate

Effective tax rate merupakan tarif pajak perusahaan yang harus dibayar atas pendapatan perusahaan. menurut Richadson dan Lanis (2007) *Effective tax rate* atau tarif pajak efektif didefinisikan sebagai beban pajak penghasilan dibagi oleh pendapatan sebelum pajak. Sedangkan menurut Putri (2016) *Effective tax rate* atau tarif pajak efektif adalah perbandingan antara pajak yang dibayar pada tahun tersebut dengan laba sebelum pajak.

Effective Tax Rate (ETR) adalah rasio yang membandingkan total biaya pajak penghasilan perusahaan terhadap penghasilan sebelum pajak. Rasio ETR ini adalah salah satu media pengukuran kemampuan perusahaan dalam perencanaan pajak. *Effective Tax Rate* (ETR) merupakan tingkat pajak efektif perusahaan yang dapat dihitung dari beban pajak kemudian dibagi dengan laba sebelum pajak. Semakin rendah nilai *Effective Tax Rate* (ETR) maka semakin baik nilai ETR disuatu perusahaan. ETR digunakan untuk mengukur dampak perubahan kebijakan dalam hal perpajakan atas beban pajak perusahaan. ETR menunjukkan semua beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan.

Penggunaan *Effective tax rate* di beberapa negara digunakan sebagai salah satu indikator untuk membandingkan kinerja industri tertentu dalam manajemen pajak. *Effective tax rate* bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pendapatan

kena pajak perusahaan yang harus dibayarkan, baik menggunakan cara yang legal yaitu dengan penghindaran pajak ataupun dengan cara illegal sekalipun dengan cara penggelapan pajak. *Effective Tax Rate* (ETR) juga dapat dijadikan sebagai alat pengukur suatu perencanaan pajak yang efektif. ETR juga sering digunakan oleh para pembuat keputusan dan pihak berkepentingan lainnya sebagai acuan dalam membuat kebijakan perusahaan dan menggambarkan sistem perpajakan yang ada pada suatu perusahaan. Transfer pendapatan yang dilakukan dengan praktik transfer pricing akan menimbulkan beban pajak perusahaan yang lebih kecil.

2.1.1.1 *Effective* (Efektivitas)

Effective atau efektif berasal dari Bahasa Inggris yang artinya berhasil dilakukan dengan baik. Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya dicapai. Efektivitas merupakan unsur pokok untuk mencapai tujuan atau sasaran yang telah ditentukan di dalam setiap organisasi, kegiatan ataupun program. Disebut efektif apabila tercapai tujuan ataupun sasaran seperti yang telah ditentukan.

Menurut Ravianto (2014) efektivitas ialah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana orang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Artinya apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya, maupun mutunya maka dapat dikatakan efektif.

Efektivitas menunjuk pada keberhasilan pencapaian sasaran- sasaran organisasional, sehingga efektivitas digambarkan sebagai satu ukuran apakah

manajer mengerjakan pekerjaan yang benar. Efektivitas didefinisikan sebagai sejauh mana sebuah organisasi mewujudkan tujuan-tujuannya.

2.1.1.2 Tarif Pajak

Walby (2010) dalam Indradi dan Setyahadi (2019) membagi tarif pajak menjadi empat macam, yaitu :

a. Tarif Pajak Statutori (*Statutory Tax Rate*)

Tarif pajak statutori adalah tarif pajak yang secara legal berlaku dan ditetapkan oleh otoritas perpajakan. Contoh dari tarif statutori adalah tarif PPh badan sebesar 25%.

b. Tarif Pajak Rata-Rata (*Average Tax Rate*)

Tarif pajak rata-rata adalah rasio jumlah pajak yang dibayarkan terhadap jumlah penghasilan kena pajak. Tarif pajak rata-rata akan menjadi berbeda dengan tarif pajak statutori ketika tarif pajak statutori memiliki tarif yang bertingkat. Pada saat tersebut tarif pajak rata-rata akan lebih rendah daripada tarif pajak statutori.

c. Tarif Pajak Marginal (*Marginal Tax Rate*)

Tarif pajak marginal adalah tarif pajak yang dikenakan atas sisa penghasilan kena pajak setelah dikenakan dengan tarif pajak sebelumnya. Contohnya penghasilan kena pajak Z sebesar Rp70.000.000,00. Tarif pajak yang berlaku adalah 5% untuk Rp0-Rp50.000.000,00 dan tarif 15% berlaku untuk Rp50.000.000,00-Rp250.000.000,00. Atas Rp20.000.000,00 penghasilan A akan dikenakan tarif sebesar 15%, dan 15% adalah tarif marginal.

d. Tarif Pajak Efektif (*Effective Tax Rate*)

Tarif pajak efektif merupakan tarif pajak aktual yang harus dibayarkan oleh

perusahaan dibandingkan laba yang dihasilkan oleh perusahaan.

2.1.1.3 Pajak

Menurut UU No. 36 Tahun 2008 Tentang Perpajakan yang dimaksud pajak adalah, kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Menurut Andriani (2012), pajak didefinisikan sebagai berikut:

“Pajak sebagai iuran masyarakat pada negara (yang sifatnya dapat dipaksakan) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan umum (undang-undang) dengan tidak mendapat prestasi kembali yang dapat ditunjukkan secara langsung dan yang digunakan untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubungan dengan tugas-tugas negara untuk menyelenggarakan pemerintahan.”

Menurut Mardiasmo (2018:1), pajak didefinisikan sebagai berikut:

“Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal balik (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum.”

Menurut UU No. 36 Tahun 2008 Tentang Perpajakan yang dimaksud pajak adalah, kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Menurut Resmi, (2013), pajak didefinisikan sebagai berikut:

“Pajak sebagai suatu kewajiban untuk menyerahkan sebagian dari kekayaan kepada kas negara karena suatu keadaan, kejadian dan perbuatan yang memberikan kedudukan tertentu, tetapi bukan sebagai

hukuman, menurut peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah serta dapat dipaksakan, tetapi tidak ada jasa timbal balik yang diberikan oleh negara secara langsung, untuk memelihara negara secara umum.”

Fungsi pajak Menurut Mardiasmo (2018) terdapat dua fungsi pajak, yaitu:

1. Fungsi Anggaran (*Budgeter*)

Pajak berfungsi sebagai salah satu sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran-pengeluarannya. Baik pengeluaran yang secara rutin maupun pengeluaran untuk pembanagunan dalam pajak sebagai sumber keuangan negara, maka pemerintah terus berupaya dalam memaksimalkan penerimaan negara, jadi, pajak merupakan sektor penerimaan negara yang penting karena dengan pajak, negara dapat membiayai pengeluaran-pengeluaran umum yang bertujuan untuk mensejahterakan masyarakat.

2. Fungsi Mengatur (*Regulerend*)

Pajak berfungsi sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijaksanaan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi, serta mencapai tujuan-tujuan tertentu di luar sektor keuangan. Contoh:

- a. Pajak yang tinggi dikenakan terhadap barang mewah untuk mengurangi gaya hidup konsumtif,.
- b. Pengenaan tarif pajak nol persen terhadap ekspor untuk mendorong peningkatan ekspor produk dalam negeri.

Sistem Pemungutan Pajak, Menurut Resmi (2013) terdapat tiga sistem pemungutan pajak, yaitu:

a. *Official Assesment System*

Merupakan suatu sistem pemungutan yang memberikan kewenangan aparatur perpajakan untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini, wajib pajak bersifat pasif sedangkan fiskus bersifat aktif. Menurut sistem ini pula utang pajak timbul apabila telah ada ketetapan fiskus dan pajak.

b. *Self Assesment System*

Merupakan suatu sistem pemungutan pajak dimana wajib pajak harus menghitung, memperhitungkan, membayar dan melaporkan jumlah pajak yang terutang. Aparat pajak (fiskus) hanya bertugas melakukan penyuluhan dan pengawasan untuk mengetahui kepatuhan wajib pajak. Oleh karena itu apabila dihubungkan dengan ajaran timbulnya utang pajak, maka sistem ini sesuai dengan timbulnya utang pajak, maka sistem ini sesuai dengan timbulnya utang pajak menurut ajaran materiil, artinya utang pajak timbul apabila terdapat penyebab yang menimbulkan utang pajak.

c. *With Holding System*

Merupakan sistem pemungutan pajak dimana besarnya pajak terutang dihitung dan dipotong oleh pihak ketiga. Ciri-cirinya yaitu wewenang memotong atau memungut pajak yang terutang ada pada pihak ketiga, yaitu pihak selain fiskus dan wajib pajak. Contoh pihak ketiga yang dimaksud yaitu pemberi kerja dan bendaharawan pemerintah.

Dalam penelitian ini, diukur menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR), yang merupakan perbandingan *tax expense* dibagi dengan laba kena pajak. ETR adalah

presentase besaran tarif pajak yang ditanggung perusahaan. ETR digunakan sebagai landasan dalam pengambilan keputusan dan kebijakan serta untuk mengetahui tata kelola perpajakan yang diterapkan oleh suatu perusahaan. apabila ETR tinggi, maka kemungkinan perusahaan melakukan *Transfer Pricing* juga tinggi (Ardyansyah dalam Saraswati dan Sujana, 2017)

$$\text{Effective Tax Rate} = \frac{\text{Beban pajak penghasilan}}{\text{Laba Kena Pajak}}$$

2.1.2 *Tunneling Incentive*

Istilah *tunneling incantive* pada awalnya digunakan untuk menggambarkan pengambil alihan pemegang saham minoritas di Republik Ceko, seperti pemindahan asset melalui sebuah terowongan bawah tanah (*tunnel*). Menurut Johnson (2000) dalam Saraswati dan Sujana (2017), *Tunneling Incentive* yaitu berupa transfer asset dan laba perusahaan untuk keuntungan dari pemilik mayoritas (*controlling*). Kemudian menurut Hartati *et. al.* (2015) *Tunneling Incentive* merupakan suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer asset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri.

Klassen *et. al.* (2013) menyatakan bahwa *Tunneling Incentive* adalah kegiatan pemegang saham mayoritas yang mengutamakan kepentingan mereka sendiri dan merugikan pemegang saham minoritas.

Menurut PSAK Nomor 15 tahun 2015 pemegang saham pengendali adalah entitas yang memiliki saham sebesar 25% atau lebih, baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga entitas dianggap memiliki pengaruh signifikan dalam mengendalikan perusahaan. Sedangkan pemegang saham non pengendali adalah entitas yang memiliki saham kurang dari 25% baik secara langsung maupun tidak

langsung sehingga entitas dianggap tidak memiliki pengaruh signifikan dalam mengendalikan perusahaan.

Marfuah dan azizah (2014) mengatakan bahwa perusahaan seharusnya menerapkan mekanisme pengawasan yang efektif. Sebagai salah satu upaya untuk mencegah dan mengurangi aktivitas *Tunneling Incentive*. Karena melalui pengawasan yang dilakukan oleh banyak pihak dinilai independen akan membatasi ruang lingkup yang sering digunakan pemegang saham pengendali untuk melakukan *Tunneling Incentive*.

Tunneling Incentive muncul dalam dua bentuk yaitu;

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 asset, kontrak harga transfer, kompensasi eksekutif yang berlebihan, pemberian pinjaman dan lain sebagainya.
2. Pemegang saham pengendali dapat meningkatkan bagiannya atas perusahaan tanpa memindahkan asset melalui penerbitan saham dilutive/ transaksi keuangan lainnya yang mengakibatkan kerugian bagi pemegang saham non-pengendali.

Perusahaan multinasional sebagai sebuah perusahaan yang memiliki hubungan dengan pihak berelasi akan memiliki kemudahan dalam melakukan tunneling incentive. Kemudahan tersebut terjadi akibat adanya kemungkinan untuk memindahkan aset atau laba yang dihasilkan oleh perusahaan, sehingga laba perusahaan menjadi tampak lebih rendah. Kondisi tersebut berguna sebagai sebuah

upaya untuk memanipulasi beban pajak yang dibayarkan oleh perusahaan. Adanya transfer asset atau laba yang dilakukan perusahaan ke perusahaan relasinya yang berada diluar negeri menyebabkan praktik *tunneling incentive* berkaitan dengan hukum pajak internasional.

Menurut Choi and Gerhard (2005) Kebanyakan negara menerapkan prinsip seluruh dunia dan mengenakan pajak terhadap laba atau pendapatan perusahaan dan warga negara di dalamnya, tanpa melihat wilayah negara. Gagasan yang mendasarinya adalah bahwa anak perusahaan asing sebuah perusahaan lokal hanyalah suatu perusahaan local yang kebetulan beroperasi di luar negeri. Perjanjian pajak mempengaruhi pajak pungutan atas deviden, bunga dan royalti yang dibayarkan oleh perusahaan di suatu negara kepada pemegang saham asing. Perjanjian ini biasanya memberikan pengurangan timbal balik atas pajak pungutan deviden dan seringkali mengecualikan royalti dan bunga dari pajak pungutan.

Dalam melakukan perencanaan pajak perusahaan multinasional memiliki keunggulan tertentu atas perusahaan yang murni domestik karena memiliki fleksibilitas geografi lebih besar dalam menentukan lokasi produksi dan sistem distribusi. Fleksibilitas ini memberikan peluang tersendiri untuk memanfaatkan perbedaan antar yuridis pajak nasional sehingga dapat menurunkan beban pajak perusahaan secara keseluruhan.

Praktik dari *Tunneling Incentive* antara lain tidak membagikan deviden, menjual asset perusahaan pada pemegang saham pengendali atau perusahaan yang dikuasai dengan harga lebih murah dari seharusnya. *Tunneling Incentive* diprosikan dengan kepemilikan saham oleh pihak luar negeri, semakin besar

kepemilikan saham oleh pihak asing/ luar negeri, semakin besar kemungkinan perusahaan memindahkan asetnya ke negara lain untuk menghindari pajak yang besar dengan salah satunya melalui metode *Transfer Pricing*. Variabel *Tunneling Incentive* diproksikan dengan jumlah saham yang dimiliki asing lebih dari 20% dari total saham.

Kepemilikan asing dapat diproksikan dengan proporsi saham yang dimiliki oleh asing, yang dapat dirumuskan sebagai berikut. (Noviastika *et. al.* 2016)

$$\text{Kepemilikan Saham Asing} = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Saham Asing}}{\text{Total Saham Beredar}}$$

2.1.3 *Debt Covenant*

Debt Covenant merupakan kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman dan *recovery* pinjaman (Chochran 2001 dalam Indrasti 2016:353). Menurut Scott, (2000) dalam Iskandar (2016) *Debt covenant* adalah kontrak hutang yang ditujukan pada peminjam oleh kreditur dengan tujuan untuk mendapatkan pinjaman dana yang disertai perjanjian-perjanjian yang telah disepakati dalam pengembalian pinjaman tersebut. Sebagian kesepakatan hutang berisi perjanjian (*covenant*) yang mengharuskan peminjam memenuhi syarat yang disepakati dalam perjanjian hutang.

Kontrak hutang jangka panjang merupakan perjanjian untuk melindungi pemberi pinjaman (lender/kreditur) dari tindakan-tindakan manajer terhadap kepentingan kreditur seperti dividen yang berlebihan pinjaman tambahan, atau membiarkan modal kerja dan kekayaan pemilik berada dibawah tingkat yang telah ditentukan yang mana semuanya menurunkan kemanan (atau menaikkan resiko) bagi

kreditur yang telah ada. Kontrak ini didasarkan pada teori akuntansi positif yaitu *Debt Covenant hypothesis* yang menyatakan bahwa semakin dekat suatu perusahaan ke pelanggaran perjanjian hutang maka manajer memiliki kecenderungan untuk memilih prosedur akuntansi yang dapat memindahkan laba periode mendatang ke periode berjalan.

Debt Covenant memprediksi bahwa manajer cenderung menyatakan secara berlebihan laba dan aset untuk mengurangi negosiasi biaya kontrak hutang. Manajer juga tidak ingin kinerjanya dinilai kurang baik apabila laba yang dilaporkan konservatif. Perjanjian kontrak hutang ini membatasi kemampuan manajer untuk berinvestasi, membayar dividen, menambah pinjaman dan kemudian membatasi aktivitas yang berpotensi merugikan manajer serta membatasi pembagian dividen kepada pemegang saham, misalnya dapat secara efektif memaksa perusahaan-perusahaan yang berpengaruh untuk menginvestasikan kembali arus kas mereka, dan demikian mengurangi masalah *overhang* hutang terkait dengan ketidakinginan manajer untuk melakukan proyek-proyek NPV positif sebagai rasio hutang terhadap pertumbuhan ekuitas. Selain itu perjanjian juga membatasi penjualan aset, sementara pembatasan sewa dan transaksi jual dan sewa kembali serta perjanjian negatif dalam pencairan tuntutan. Akan tetapi perjanjian juga dapat menjadi mengikat bahkan untuk kesehatan finansial perusahaan, dengan demikian menahan kemampuan manajer untuk membuat keputusan yang dapat meningkatkan kegagalan baik untuk meninggalkan aset tidak produktif atau ketidakmampuan untuk investasi dalam proyek-proyek yang baik.

Kontrak hutang sangat erat kaitannya dengan teori keagenan yang mana para pemilik perusahaan mewakilkan pengelolaan perusahaan kepada manajemen yang dipercayakan untuk mencapai tujuan kinerja perusahaan yang optimal.

Dalam penelitian ini, *Debt Covenant* diproksikan dengan rasio hutang menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) (Indrasti, 2016) Apabila hasil dari perhitungan menunjukkan DER tinggi, ini berarti bahwa rasio hutang lebih tinggi daripada ekuitas.

$$\text{DER} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

2.1.4 *Transfer Pricing*

2.1.4.1 Pengertian *Transfer Pricing*

Adanya transfer barang dan jasa (*Transfer Pricing*) dihubungkan dengan adanya proses diferensiasi bisnis (diversifikasi) karena perlunya integrasi dalam organisasi yang telah melakukan diferensiasi bisnis. Dalam sebuah organisasi yang terdesentralisir, keluaran dari sebuah divisi digunakan sebagai pemasukan bagi divisi lain. Tujuan dari harga transfer sebenarnya adalah untuk melakukan transmisi data keuangan yang terkait dengan penjualan dan pembelian barang dan jasa antar divisi perusahaan pada waktu mereka saling membutuhkan. Harga transfer merupakan harga barang dan jasa yang ditransfer antar pusat laba dalam perusahaan yang sama. Penentuan harga transfer dalam perusahaan yang telah mendesentralisasikan organisasinya ke dalam pusat-pusat laba menimbulkan berbagai masalah, terutama masalah yang berkaitan dengan penentuan harga transfer yang adil bagi semua pihak terkait (Euis Rosidah et. al 2020)

Organization For Economic Cooperation (OECD) (2009), mendefinisikan *Transfer Pricing* adalah harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota grup dalam sebuah perusahaan multinasional dimana harga transfer yang ditentukan tersebut dapat menyimpang dari harga pasar wajar sepanjang cocok bagi grupnya. Mereka dapat menyimpang dari harga pasar wajar karena posisi mereka yang berada dalam keadaan bebas untuk mengadopsi prinsip apapun yang tepat bagi korporasinya. “...in a multinational enterprise (MNE) many transaction normally take place between members of the group. The price charged for such transfer do not necessarily represent a result of the free play of market forces, but may, for a number of reason and because the MNE is a position toadopt whatever principle is convenient to iss a group (OECD 2009 dalam Panjalusman et. al 2018)

Menurut Anthony Robert N dan Vijay Govindarajan (2011), *Transfer Pricing* adalah *transfer price refer to the amount used in accounting for any transfer of good and service between responsibility service*. Sedangkan menurut Mulyadi 2001 dalam Euis Rosidah et. al 2020 pengertian *Transfer Pricing* dibagi kedalam arti luas dan arti sempit. Dalam arti luas, harga transfer meliputi harga pokok atau jasa yang ditransfer antar pusat pertanggungjawaban dalam perusahaan. dalam arti sempit harga transfer merupakan harga barang dan jasa yang ditransfer antar pusat laba dalam perusahaan yang sama.

Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor: PER-32/PJ/2011 Pasal 1 Ayat 1, *Transfer Pricing* adalah penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. *Transfer Pricing* juga disebut dengan *intracompany pricing, intercorporate pricing, interdivision pricing* atau *internal*

pricing yang merupakan harga yang diperhitungkan untuk keperluan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa dan jasa antar anggota.

Refgia (2017) juga mendefinisikan *Transfer Pricing* sebagai suatu prosedur yang dimiliki perusahaan untuk menetapkan harga transfer berbagai transaksi mulai dari barang, jasa, harta tak berwujud dan atau transaksi finansial dalam transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa dalam hal memaksimalkan laba.

Dari beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa *Transfer Pricing* adalah suatu kebijakan yang diatur oleh perusahaan untuk menentukan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa baik harga atas barang, jasa harta tak berwujud ataupun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan.

2.1.4.2 Metode *Transfer Pricing*

Metode harga transfer menurut Anthony dan Govindarajan (2011) terdapat lima metode, diantaranya:

1. Harga transfer berdasarkan harga pasar (*Transfer based market*)

Pada metode ini harga pasar haruslah merupakan dasar utama menentukan harga transfer. Terutama apabila terdapat pasar kompetitif (harga dibebankan pada tiap produk untuk pasar terbuka) untuk produk atau jasa yang ditransfer di dalam perusahaan, dan terdapat intermediate market dalam transfer barang dan jasa, maka harga pasar menjadi dasar yang paling baik untuk harga transfer produk dan jasa pada pusat-pusat pertanggungjawaban. Penggunaan harga pasar sebagai harga transfer secara keseluruhan akan memimpin pencapaian tujuan dan manajerial

usaha. Harga pasar mungkin berasal dari harga yang berlaku untuk produk atau jasa sejenis atau mungkin biaya beban dari divisi produksi ke pelanggan luar. Seringkali transfer intren dilakukan dengan biaya yang lebih rendah dari harga pasar, karena divisi penjual dapat menghindarkan diri dari biaya-biaya pengiriman dan pemasaran dengan mentransfer barang ke divisi lain dan bukan memasarkannya ke pelanggan luar.

2. *Transfer Based Cost: Full cost and Variable Cost* (Transfer berdasarkan biaya: Biaya Penuh dan Biaya Variabel)

Pada perusahaan dengan sistem desentralisasi penuh, manajemen eksekutif yang bertugas mengambil keputusan yang bersangkutan dengan operasi dari tiap divisi. Dalam hal ini pengendalian biaya menjadi dasar untuk mengukur prestasi tiap manajer. Harga transfer berdasarkan biaya dibedakan menjadi dua yaitu biaya variabel dan biaya penuh. Sistem biaya yang diterapkan memungkinkan perhitungan biaya produk per-unit, bahkan pada berbagai tahap produksi.

3. Penetapan harga transfer melalui negosiasi

Harga transfer berdasarkan negosiasi merupakan harga transfer yang disetujui baik oleh divisi penjualan maupun divisi pembeli dan merupakan hasil dari diskusi antara divisi pembeli dan divisi penjual. Ketika harga transfer negosiasi digunakan, manajer yang terlibat dalam pengajuan transfer dalam suatu perusahaan perlu membicarakan perjanjian dan kondisi transfer. Serta wewenang dan pengendalian dari manajer unit berpengaruh terhadap laba yang dari tiap unit bersangkutan.

4. Penetapan harga transfer berdasarkan arbitrase

Metode arbitrase digunakan jika tidak ada kesepakatan antara dua pihak/divisi yang melakukan kegiatan transfer, biasanya metode ini membutuhkan pihak ketiga. Pihak ketiga ini ditugasi untuk mengarbitrase harga transfer setelah berdialog dengan pihak atau manajer divisi yang bersangkutan. Tiga tanggung jawab dari pihak ketiga atau arbitrator adalah menyelesaikan masalah penetapan harga transfer, menelaah kembali perubahan kebijakan pengadaan, jika perlu dapat mengubah penentuan harga transfer.

5. Penetapan harga transfer dengan metode *Dual Pricing*

Divisi pembeli dan divisi penjual memiliki tujuan yang berbeda-beda sehubungan dengan harga transfer. Bagi divisi pembeli, harga transfer digunakan untuk mengambil keputusan membeli, menjual atau menentukan harga jual produk karena adanya biaya total diferensial. Sedangkan bagi divisi penjual, harga transfer dapat digunakan untuk mengukur prestasi kerja dan akan membuat divisi ini menentang harga yang tidak memberikan laba bagi divisinya.

Menurut Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa, terdapat beberapa jenis metode penentuan harga transfer (*Transfer Pricing*) yang dapat dilakukan, yaitu:

1. Metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price/CUP*). Metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price*) atau disingkat metode CUP adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan

membandingkan dengan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding

2. Metode harga penjualan kembali (*resale price method/RPM*). Metode harga penjualan kembali (*resale price method*) atau RPM adalah metode penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang hubungan istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, aset dan risiko, atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.
3. Metode Biaya Plus (*cost plus method/CPM*). Metode biaya plus (*cost plus method*) adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan menambahkan tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha
4. Metode Pembagian Laba (*profit split method/PSM*). Metode pembagian laba adalah metode pencatatan harga transfer berbasis laba transaksional (*transaksional profit method*) yang dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang

mempunyai hubungan istimewa tersebut dengan menggunakan dasar yang dapat diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi dan akan tercermin dalam kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

5. Metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method/TNMM*)

Metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*) adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan presentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya.

2.1.4.3 Tujuan *Transfer Pricing*

Menurut Anthony dan Govindarajan 2011, harga transfer harus dirancang sedemikian rupa sehingga dapat mencapai tujuan berikut ini:

- Memberikan Informasi yang relevan kepada masing-masing unit usaha untuk menentukan imbal balik yang optimum antara biaya dan pendapatan perusahaan.
- Menghasilkan keputusan yang selaras dengan cita-cita, maksudnya, sistem harus dirancang sedemikian rupa sehingga keputusan yang meningkatkan laba unit usaha juga akan meningkatkan laba perusahaan.
- Membantu pengukuran kinerja ekonomi dari unit usaha individual.
- Sistem tersebut harus mudah dimengerti dan dikelola

Tujuan penentuan harga transfer dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tujuan harga transfer untuk domestik dan harga transfer untuk perusahaan multinasional.

Tujuan harga transfer untuk domestik, diantaranya:

1. Mengevaluasi kinerja masing-masing divisi
2. Meningkatkan motivasi manajer masing-masing tiap unit/divisi
3. Mencapai kesesuaian tujuan antara tiap divisi dengan perusahaan
4. Otonomi yang lebih besar pada subunit/divisi.

Tujuan harga transfer untuk perusahaan multinasional, diantaranya:

1. Meminimalisir tarif, beban pajak dan bea cukai
2. Mengurangi resiko nilai tukar
3. Membantu anak perusahaan untuk berkompetisi dalam pasar asing dengan mempertahankan biaya pada anak perusahaan yang rendah
4. Menjalin hubungan yang lebih baik dengan pemerintahan setempat

Dalam penelitian ini, *Transfer Pricing* diprosikan menggunakan rasio nilai transaksi pihak berelasi (*Related Party Transaction*) (Refgia, 2017). Apabila Nilai RPT tinggi, menunjukkan bahwa intensitas perusahaan melakukan transaksi dengan pihak istimewa juga tinggi.

$$\text{RPT} = \frac{\text{Total Piutang Pihak Istimewa}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

2.1.4.4 Teori Yang Berhubungan dengan *Transfer Pricing*

a. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan mengungkapkan hubungan antara dua pihak yaitu, pihak agen, dimana dalam hal ini adalah manajer perusahaan atau dewan direksi yang bertindak sebagai pembuat keputusan dalam menjalankan perusahaan dan pihak prinsipal yaitu pemilik perusahaan atau pemegang saham yang mengevaluasi informasi maupun mengelola jalannya perusahaan. Hubungan agensi ada ketika salah satu pihak (prinsipal) menyewa pihak lain (agen) untuk melaksanakan suatu jasa prinsipal mendelegasikan wewenang untuk membuat keputusan kepada agen tersebut (Anthony dan Govindarajan 2011).

Menurut Supriyono (2018:63) teori agensi (keagenan) merupakan konsep yang menjelaskan hubungan antara prinsipal (pemberi kontrak) dan agen (penerima kontrak), prinsipal kontrak agen untuk bekerja demi tujuan yang dimiliki sehingga agen diberi kewenangan dalam pembuatan keputusan. Teori keagenan (*agency theory*) memiliki hubungan dengan perataan laba (*income smoothing*), menjelaskan bahwa antara agen dan prinsipal

Masalah-masalah keagenan dapat muncul karena terdapat pihak-pihak yang berbeda kepentingan tetapi saling bekerja sama dalam pembagian tugas yang berbeda. Masalah-masalah ini dapat merugikan para pemegang saham karena tidak terlibat langsung dalam operasional perusahaan sehingga sulit untuk mengakses informasi yang memadai.

Masalah-masalah antara pemegang saham dan agen dapat dikurangi dengan upaya pensejajaran kepentingan kedua belah pihak. Kehadiran kepemilikan saham oleh manajerial (*insider ownership*) dapat digunakan untuk mengurangi *agency cost* yang berpotensi timbul, karena dengan memiliki saham perusahaan

diharapkan manajer merasakan langsung manfaat dari setiap keputusan yang diambilnya.

Teori agensi memperkirakan adanya perbedaan keinginan antara manajemen dengan pemegang saham mengakibatkan adanya permasalahan, dimana manajer lebih memprioritaskan keuntungan bagi perusahaan itu sendiri dibandingkan dengan keuntungan dari pemegang saham. *Transfer Pricing* dipengaruhi oleh faktor yang merupakan cerminan dari ketidakseimbangan informasi yang diperoleh antara manajemen level atas dari perusahaan dan dari manajer divisi seperti standarisasi produk investasi asing dan perbedaan pajak antar divisi.

Pada kasus *Transfer Pricing* dapat terjadi jika terdapat transaksi antar entitas bisnis yang memiliki hubungan istimewa. Hal ini menjadi peluang transaksi dengan entitas terkait yang menyebabkan terjadinya benturan kepentingan, hal ini sesuai dengan teori agensi. Pada perusahaan tertentu yang memiliki banyak divisi dalam satu grup tentu akan memiliki berbagai kepentingan yang bertentangan dengan berbagai tugas yang berbeda. Hal ini dapat membuat pemegang saham menjadi rugi, karena pemegang saham tidak terlibat langsung dalam pengelolaan perusahaan sehingga berkaitan dengan praktek *Transfer Pricing* yang dilakukan perusahaan.

b. Teori Akuntansi Positif

Teori akuntansi positif berupaya menjelaskan sebuah proses yang menggunakan kemampuan, pemahaman, dan pengetahuan akuntansi serta penggunaan kebijakan akuntansi yang paling sesuai untuk menghadapi kondisi

tertentu dimasa mendatang. Teori akuntansi positif adalah penjelasan atau penalaran untuk menunjukkan secara ilmiah kebenaran pernyataan atau fenomena akuntansi seperti apa adanya sesuai fakta. Pada prinsipnya teori ini beranggapan bahwa tujuan dari teori akuntansi adalah untuk menjelaskan dan memprediksi praktik-praktik akuntansi.

Dorongan terbesar bagi pendekatan positif dalam akuntansi adalah untuk menjelaskan dan meramalkan pilihan standar manajemen melalui analisis atas biaya dan manfaat dari pengungkapan keuangan tertentu dalam hubungannya dengan berbagai individu dan pengalokasian sumber daya ekonomi (Riahi & Belkaoui, 2011). Teori positif didasarkan pada adanya dalil bahwa manajer dan pemegang saham adalah rasional dan bahwa mereka berusaha untuk memaksimalkan kegunaan mereka, yang secara langsung berhubungan dengan kompensasi mereka, dan oleh karena itu, kesejahteraan mereka pula. Pilihan atas suatu kebijakan akuntansi oleh beberapa kelompok tersebut bergantung pada perbandingan relative biaya dan manfaat dari prosedur-prosedur akuntansi alternatif dengan cara demikian untuk memaksimalkan kegunaan mereka.

Pilihan akuntansi tergantung pada variabel-variabel yang mencerminkan insentif manajemen dalam memilih metode akuntansi berdasarkan rencana bonus, kontrak utang dan biaya politik. Sebagai hasilnya ada tiga hipotesis yang dihasilkan yaitu hipotesis rencana bonus, hipotesis Kontrak utang dan hipotesis biaya politik. Hipotesis ini secara umum dinyatakan dalam bentuk perilaku oportunitis dari para manajer. Hipotesis tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Hipotesis Rencana Bonus (*The Bonus Plan Hypotesis*)

Berpendapat bahwa manajer perusahaan dengan rencana bonus kemungkinan besar menggunakan metode akuntansi yang meningkatkan laporan laba di periode berjalan. Dasar pemikirannya adalah bahwa tindakan seperti itu mungkin akan meningkatkan presentase nilai bonus jika tidak terdapat penyesuaian terhadap metode terpilih.

b. Hipotesis Kontrak Utang (*The Debt Covenant Hypotesis*)

Berpendapat bahwa semakin tinggi utang/ekuitas perusahaan, yaitu samadengan semakin dekatnya (semakin ketatnya) perusahaan terhadap Batasan-batassan yang terdapat dalam perjanjian utang dan semakin besar kesempatan atas pelanggaran perjanjian dan terjadinya biaya kegagalan teknis maka semakin besar kemungkinan bahwa para manajer menggunakan metode-metode akuntansi yang meningkatkan laba.

c. Hipotesis biaya Politis (*The Political Cost Hypotesis*)

Berpendapat bahwa perubahan besar dan bukannya perusahaan kecil kemungkinan besar akan memilih akuntansi untuk menurunkan laporan laba.

Salah satu dalam praktik akuntansi yang dilakukan oleh perusahaan akan memiliki tujuan. Tujuan yang diinginkan salah satunya motivasi pajak. Berdasarkan teori *political cost*, Watts dan Zimmerman (1978) dalam Setijaningsih (2012) berpendapat bahwa perusahaan berpenghasilan tinggi akan sangat rentan terhadap pengalihan kekayaan transfer politik dalam bentuk undang-undang dan regulasi. Dimana dalam regulasi, dalam hal ini pemerintah, mewajibkan bagi seluruh perusahaan agar membayarkan pajaknya berdasarkan laba yang diperoleh perusahaan. Hal tersebut membuat perusahaan keberatan karena harus membayar

pajak secara rutin ke negara yang dapat mengakibatkan berkurangnya laba yang diperoleh. Maka dari itu manager perusahaan akan cenderung untuk memilih melakukan *Transfer Pricing* ke grup atau entitas perusahaannya yang ada di negara lain agar pajak yang dibayar perusahaan menjadi seminimal mungkin. Segaris lurus dengan berkurangnya beban pajak yang dibayarkan dan tetap meningkatnya pendapatan perusahaan.

Dalam penelitian ini menggunakan hipotesis kontrak utang (*The Political Cost Hypotesis*). Dalam hipotesis ini semua hal lain dalam keadaan tetap, makin dekat suatu perusahaan terhadap pelanggaran pada akuntansi yang didasarkan pada kesepakatan kontrak utang, maka kecenderungannya adalah semakin besar kemungkinan manager perusahaan memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa kini.

Perjanjian yang tertulis dalam kesepakatan kontrak hutang adalah syarat dan ketentuan yang tertulis untuk membatasi kegiatan manajemen dalam melakukan tindakan tertentu. Manajemen perusahaan yang melakukan pelanggaran dalam perjanjian, maka cenderung memilih metode akuntansi yang memiliki dampak efektif terhadap kenaikan laba dan juga manajemen cenderung melakukan pengalihan kekayaan dari pemegang hutang ke pemegang saham. Hal ini dapat dilihat dari semakin tingginya rasio ekuitas. Berdasarkan hipotesis kesepakatan kontrak hutang, ketika perusahaan mendekati kelalaian atau memang sudah berada dalam level lalai/cacat, maka lebih cenderung untuk melakukan hal tersebut.

2.2 Kerangka Pemikiran

Praktek harga transfer biasanya terjadi pada saat penjualan ke pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Menurut pernyataan Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7 Pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah bila salah satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain, atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan. Transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan. Transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah suatu pengalihan sumber daya, atau kewajiban antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Perusahaan umumnya yang bersifat *profitable* memiliki tujuan untuk memperoleh laba semaksimal mungkin. Akan tetapi adanya tarif pajak yang tinggi menyebabkan laba perusahaan menurun. Dimana laba yang diperoleh akan menjadi semakin kecil dikarenakan adanya biaya pajak yang ditanggung. *Transfer Pricing* merupakan salah satu kebijakan perusahaan yang terkait dengan perencanaan pajak. Dengan melakukan transfer asset ke perusahaan sependangali di negara dengan tarif pajak rendah maka biaya pajak dapat ditekan dan atau diminimalkan.

Praktik *Transfer Pricing* pada awalnya dilakukan oleh perusahaan untuk menilai kinerja antar anggota atau divisi perusahaan. seiring berjalannya waktu, beberapa perusahaan menggunakan *Transfer Pricing* untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar (Mangoting, 2000:80 dalam Sulistyawati *et. al.* 2019). Beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan praktik *Transfer Pricing* dengan harapan dapan menekan beban pajak tersebut. *Transfer*

Pricing dalam transaksi penjualan barang atau jasa dilakukan dengan cara memperkecil harga jual antar perusahaan yang berkedudukan di negara yang menerapkan tarif pajak rendah.

Menurut Refgia (2017) *Transfer Pricing* merupakan suatu prosedur yang dimiliki perusahaan untuk menetapkan harga transfer berbagai transaksi mulai dari barang, jasa, harta tak berwujud dan atau transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa dalam hal memaksimalkan laba. Dalam perusahaan multinasional terjadi berbagai transaksi internasional antar anggota (divisi), salah satunya adalah penjualan barang atau jasa. Sebagian besar transaksi bisnis tersebut biasanya terjadi diantara perusahaan yang berelasi atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Penentuan harga atas berbagai transaksi antar anggota (divisi) tersebut dikenal dengan sebutan *Transfer Pricing*/ harga transfer.

Terdapat dua kelompok transaksi dalam *Transfer Pricing*, yaitu: intra-company dan inter-company *Transfer Pricing*. Intra-company *Transfer Pricing* merupakan *Transfer Pricing* antar divisi dalam suatu perusahaan sedangkan inter-company *Transfer Pricing* merupakan *Transfer Pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksi nya sendiri dapat dilakukan dalam suatu negara (domestic *Transfer Pricing*) ataupun dengan negara yang berbeda (international *Transfer Pricing*) (Herawaty dan Anne 2017).

Dalam *Transfer Pricing*, perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax countries*) ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah (*low tax countries*) yang dilakukan dengan cara memperkecil harga jual antara perusahaan

dalam satu grup. Oleh karena itu, beban pajak yang besar memicu perusahaan untuk melakukan *Transfer Pricing* dengan harapan dapat menekan beban tersebut. Semakin tinggi tarif pajak dalam suatu negara maka akan semakin besar kemungkinan perusahaan memanipulasi *Transfer Pricing* untuk penghindaran pajak.

Indikator *Transfer Pricing* yang digunakan dalam penelitian ini adalah transaksi pihak berelasi (RPT, *Related Party Transaction*) proksi ini mengukur nilai transaksi penjualan yang akan menimbulkan piutang yang dapat mempengaruhi perhitungan laba perusahaan dan juga untuk mengurangi beban pengenaan pajak, bea masuk serta mengurangi risiko pengembalian pemerintah (Refgia, 2017). Salah satu cara untuk menganalisis apakah terdapat suatu indikasi praktik *Transfer Pricing* pada suatu entitas perusahaan dapat dilihat pada catatan atas laporan keuangan mengenai pengungkapan tentang transaksi hubungan istimewa/ transaksi pihak berelasi. Transaksi kepada pihak berelasi adalah salah satu cara perusahaan dalam melakukan *Transfer Pricing*. Antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dapat melakukan penjualan tanpa adanya keuntungan, sehingga perusahaan bisa rugi dan secara otomatis perusahaan tersebut tidak dikenakan pajak. *Related Party Transaction* (RPT) dapat dirumuskan sebagai berikut. Semakin besar nilai rasio RPT piutang pihak istimewa, semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan *Transfer Pricing*. Adapun indikator yang digunakan untuk mengukur *Transfer Pricing* menurut Refgia (2017)

$$\text{Related Party Transaction (RPT)} = \frac{\text{Total Piutang Pihak Istimewa}}{\text{Total Piutang}}$$

Dalam upaya mengoptimalkan laba maka perusahaan perlu melakukan *cost efficiency*. Beban pajak merupakan salah satu kewajiban perusahaan yang tidak dapat dihindari ketika perusahaan berada dalam kondisi laba. Sehingga perusahaan harus menjamin bahwa sumber daya perusahaan yang digunakan untuk membayar pajak sudah efisien. Namun seringkali *Transfer Pricing* kepada perusahaan afiliasi menjadi strategi yang dipilih perusahaan untuk melakukan optimalisasi laba. Hal tersebut didukung oleh penelitian Yuniasih et al. (2012) yang menemukan bahwa variabel pajak memiliki pengaruh positif pada keputusan *Transfer Pricing*.

Effective tax rate (Tarif Pajak Efektif) merupakan tarif pajak perusahaan yang harus dibayar atas pendapatan perusahaan. Menurut (Noviastika, 2016) banyak perusahaan melakukan praktik transfer pricing dengan alasan sebagai perencanaan pajak. Untuk menurunkan besarnya pajak efektif perusahaan cenderung melakukan transaksi kepada perusahaan afiliasi yang bertempat diluar negeri agar dapat meminimalkan beban pajak yang harus dibayar perusahaan. salah satu transaksi tersebut adalah dengan *transfer pricing*.

Berdasarkan Undang-Undang No 36 Tahun 2008 Tentang Pajak, pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Effective tax rate dapat berpengaruh positif terhadap keputusan transfer pricing. Semakin tinggi nilai *effective tax rate* Semakin besar beban pajak yang harus dibayar maka perusahaan semakin terpicu untuk melakukan minimalisasi

pajak yaitu dengan cara melakukan *Transfer Pricing*. Jadi jumlah beban pajak yang harus dibayar dapat mengindikasikan keinginan manajemen untuk menerapkan *Transfer Pricing* sebagai upaya minimalisasi beban pajak yang harus dibayar.

Penelitian yang membuktikan bahwa *effective tax rate* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *Transfer Pricing* sudah banyak dilakukan. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Yumna *et. al.* (2021) *Effective tax rate* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Dan oleh Sarifah *et. al.* (2019) bahwa *Effective tax rate* mempengaruhi keputusan penentuan harga transfer pada perusahaan. Kemudian menurut Yuniarti dan Junaidi (2020) dalam penelitian tersebut pajak yang diprosikan dengan *effective tax rate* berpengaruh positif signifikan terhadap *Transfer Pricing*, yang mengindikasikan bahwa semakin besar jumlah beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan kepada negara maka perusahaan yang berorientasi pada laba semakin terpicu untuk melakukan berbagai cara untuk meminimalisir jumlah pajak yang harus dibayar salah satunya dengan menerapkan *Transfer Pricing*. praktik *Transfer Pricing* tersebut dilakukan dengan memperkecil harga jual. Sehingga laba yang diperoleh perusahaan pada tahun tertentu akan terlihat lebih rendah. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa semakin rendah *effective tax rate* maka dianggap semakin baik nilai *effective tax rate* di suatu perusahaan. Hasil tersebut juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hartika dan Rahman (2020), Jafri dan Mustikasari (2018), Tiwa *et. al.* (2017), Refgia (2017) dan Yuniasih *et. al.* (2012).

Menggunakan Indikator *Effective Tax Rate* (ETR). *Effective Tax Rate* (ETR) adalah tingkat pajak efektif perusahaan yang dapat dihitung dari beban pajak

kemudian dibagi dengan laba sebelum pajak. Semakin rendah nilai *Effective Tax Rate* (ETR) maka semakin baik nilai ETR disuatu perusahaan. ETR digunakan untuk mengukur dampak perubahan kebijakan dalam hal perpajakan atas beban pajak perusahaan. ETR menunjukkan semua beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan. Penggunaan *Effective Tax Rate* (ETR) dimungkinkan untuk melakukan pemilihan kebijakan-kebijakan yang terkait perpajakan dan akuntansi. *Effective Tax Rate* (ETR) digunakan karena ETR dapat memberikan gambaran menyeluruh mengenai perubahan beban pajak karena mewakili pajak kini dan pajak tangguhan.

$$\text{Effective Tax Rate} = \frac{\text{Beban pajak} - \text{Beban Pajak Tangguhan}}{\text{Laba Kena Pajak}}$$

Menurut Noviasatika *et. al.* (2016) *Tunneling Incentive* adalah suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan. Kegiatan tersebut biasa dilakukan dengan cara menjual aset perusahaan yang dikuasai kepada perusahaan yang dimiliki dengan harga dibawah harga pasar (*Transfer Pricing*). Keputusan melakukan *Transfer Pricing* dapat dipengaruhi oleh kepemilikan saham. Struktur kepemilikan di Indonesia terkonsentrasi pada sedikit pemilik sehingga terjadi konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dan minoritas. Dengan demikian konflik keagenan yang terjadi pada struktur kepemilikan tersebar adalah konflik keagenan antara manajer dengan pemilik saham. Hal itu sesuai dengan teori keagenan/teori agensi, yaitu teori yang memperkirakan adanya perbedaan keinginan antara manajemen dengan pemegang saham mengakibatkan adanya permasalahan,

dimana manajer lebih memprioritaskan keuntungan bagi perusahaan itu sendiri dibandingkan dengan keuntungan dari pemegang saham.

Struktur kepemilikan terkonsentrasi, kepemilikannya terkonsentrasi pada hak kontrol di pihak tertentu sebagai pemegang saham pengendali asing sehingga cenderung menimbulkan konflik kepentingan antara pemegang saham pengendali asing dan manajemen dengan pemegang saham non pengendali. Dalam hal ini, pemegang saham non pengendali mempercayakan sepenuhnya kepada pemegang saham pengendali asing yang memiliki posisi dan akses informasi yang lebih baik untuk mengawasi manajemen perusahaan. Namun, hal itu akan menimbulkan kecenderungan bagi pemegang saham pengendali untuk menyalahgunakan hak kendali untuk kesejahteraannya sendiri. Salah satunya dengan melakukan tunneling (ekspropriasi) melalui transaksi pihak berelasi. Pemegang saham pengendali asing dapat menjual produk dari perusahaan yang dikendalikannya ke perusahaan relasinya dengan harga di bawah pasar atau dengan tidak membagikan dividen kepada pemegang saham non pengendali. Ketika perusahaan mempunyai kelebihan sumber daya keuangan, pemegang saham pengendali asing akan berupaya untuk memindahkan sumber daya tersebut untuk kepentingannya atau melakukan *tunneling* dibandingkan membagikannya sebagai dividen (Mispiyanti, 2015). Hal tersebut dilakukan pemegang pengendali asing untuk mendapatkan keuntungan pribadi dan merugikan pemegang saham non pengendali. *Tunneling Incentive* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *Transfer Pricing* dibuktikan dengan penelitian oleh Hidayat *et. al.* (2019) bahwa *Tunneling Incentive* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *Transfer*

Pricing. Dalam penelitian tersebut dinyatakan bahwa apabila *Tunneling Incentive* suatu perusahaan semakin besar maka akan semakin besar juga keputusan perusahaan dalam melakukan *Transfer Pricing*. *Tunneling Incentive* yang diprosikan dengan kepemilikan saham terbesar, mengindikasikan bahwa adanya pemegang saham pengendali yang mempengaruhi manajemen dalam membuat keputusan *Transfer Pricing*. Transaksi pihak berelasi dapat dimanfaatkan sebagai tujuan oportunistik oleh pemegang saham pengendali untuk melakukan tunneling. Hasil penelitian tersebut juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yulianti dan Rachmawati (2019), Fauziah dan Saeban (2018), Herawaty dan Ane (2017), Mispianiti (2021), Marfuah (2014), dan Yuniasih (2012).

Menurut Mispianiti (2015) *Tunneling Incentive* memiliki indikator dengan 20% atau lebih persentase kepemilikan saham yang dimiliki oleh pemegang saham di negara lain (asing). Selain itu sesuai dengan PSAK Nomor 15 pengaruh signifikan diperoleh dari presentase 20% atau lebih kepemilikan saham. Variabel *Tunneling Incentive* diprosikan dengan:

$$\text{Kepemilikan Saham Asing} = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Saham Asing}}{\text{Total Saham Beredar}}$$

Menurut Cochran (2001) dalam Indrasti (2016:353) *Debt Covenant* merupakan kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman dan *recovery* pinjaman. Beberapa keputusan yang diambil pemegang saham mayoritas terkadang merugikan pemegang saham minoritas didalam perusahaan, dimana keputusan tersebut diambil untuk mendukung kepentingan pribadi pemegang saham mayoritas, yang disebut dengan istilah *Tunneling Incentive*. Berdasarkan teori akuntansi yaitu *the*

debt covenant hypothesis perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi lebih memilih untuk melakukan kebijakan akuntansi yang membuat laba perusahaan menjadi semakin tinggi dan salah satu praktek perubahan laba adalah *Transfer Pricing*. Makin dekat suatu perusahaan terhadap pelanggaran pada akuntansi yang didasarkan pada kesepakatan utang, maka kecenderungannya adalah semakin besar kemungkinan manajer perusahaan memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa kini. Manajer akan memilih kebijakan akuntansi untuk meningkatkan laba, sehingga dapat melonggarkan batasan kredit dan mengurangi biaya kesalahan teknis (Kalay dalam Indrasti, 2017). Sehingga diperlukan adanya *Debt Covenant*, *debt covenant* (Kontrak Hutang) merupakan perjanjian untuk melindungi pemberian pinjaman (lender atau kreditur) dari tindakan- tindakan manajer terhadap kepentingan kreditor, seperti deviden yang berlebihan, pinjaman tambahan, atau pemberian modal kerja dan kekayaan pemilik berada dibawah tingkatan yang telah ditentukan. Semakin cenderung suatu perusahaan melanggar perjanjian utang maka manajer akan cenderung memilih prosedur akuntansi yang dapat mentransfer laba priode yang mendatang keperiode berjalan, karena hal tersebut dapat mengurangi risiko *default*. Dengan memilih metode akuntansi yang dapat memindahkan pengakuan laba untuk periode mendatang ke periode sekarang maka perusahaan akan mempunyai leverage ratio yang kecil (Watts dan Zimmerman, 1986). Alasannya adalah laba yang dilaporkan yang makin meningkat akan menurunkan kelalaian teknis.

Perjanjian ini membatasi segala aktivitas perusahaan yang dapat merusak nilai pinjaman dengan adanya batasan-batasan ini dapat memicu pelanggaran yang

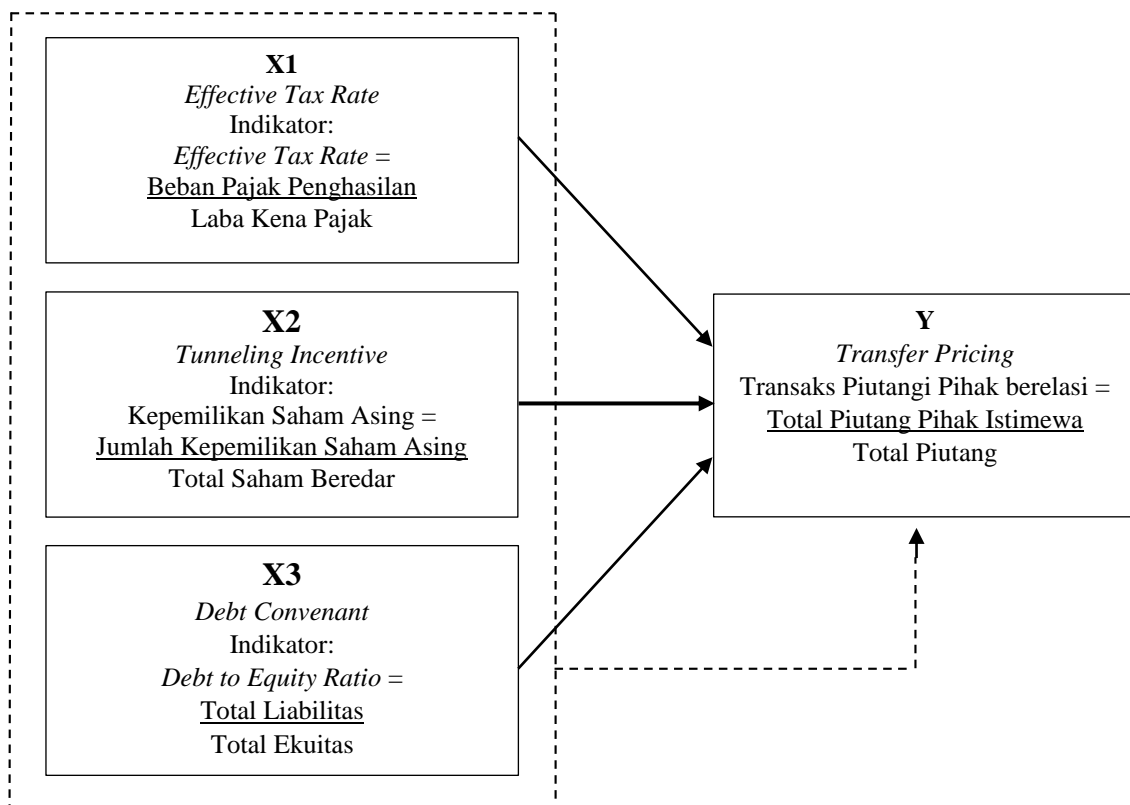
dilakukan oleh perusahaan karena tidak mampu bergerak bebas. Untuk menghindari pelanggaran tersebut maka kecenderungan salah satu praktek yang dilakukan yaitu dengan melakukan *transfer pricing*. Kontrak ini didasarkan pada teori akuntansi positif, yakni hipotesis *Debt Covenant* yang menyatakan bahwa semakin dekat suatu perusahaan ke pelanggaran perjanjian hutang, manajer memiliki kecenderungan untuk memilih prosedur akuntansi yang dapat memindahkan laba periode mendatang ke periode berjalan. Agar aktivitas perusahaan tidak terbatas tanpa melakukan pelanggaran.

Dalam *Debt Covenant* menggunakan indikator *Debt to Equity Ratio* (DER). *Debt to Equity Ratio* (DER) merupakan sebuah rasio keuangan yang membandingkan hutang dengan ekuitas. Semakin tinggi DER, maka semakin tinggi pula jumlah hutang atau kewajiban perusahaan untuk melunasi hutang yang harus dibayar baik dalam jangka pendek maupun jangka Panjang. Dengan menggunakan indikator *Debt to Equity Ratio* (DER) dapat diketahui perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi lebih memilih untuk melakukan kebijakan akuntansi yang membuat laba perusahaan menjadi semakin tinggi dan salah satu praktek perubahan laba adalah *Transfer Pricing*.

Debt Covenant berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *Transfer Pricing* didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Yuniarti & Junaidi (2020) dalam penelitian tersebut dikatakan bahwa *Debt Covenant* merupakan syarat yang harus dipenuhi perusahaan untuk mempertahankan rasio – rasio hutang terhadap modal. Semakin tinggi utang, syarat yang diajukan kreditur semakin ketat, dan semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan *Transfer*

Pricing. Hal tersebut juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nuradila dan Wibowo (2018), Hartika dan Rahman (2020), Aryati dan Delfina (2021).

Bertitik tolak dari judul penelitian sebelumnya, penulis mengajukan penelitian dengan judul “**Pengaruh *Effective Tax Rate*, *Tunneling Incentive* dan *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing* ” maka berikut digambarkan kerangka pemikiran teoritis dan indikator yang disajikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:**



Gambar 2. 1
Kerangka Pemikiran

Keterangan : _____ = secara parsial

----- = secara simultan

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2019) Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dengan demikian, hipotesis dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empiris. Hipotesis dibuat berdasarkan teori sehingga menjadi dasar dari model konseptual dan seringkali berhubungan dalam sifatnya. Hipotesis dapat didefinisikan sebagai hubungan yang diperkirakan secara logis antara dua variabel atau lebih yang ditunjukkan dalam bentuk pernyataan yang dapat diuji. Tujuan pengujian hipotesis dapat menegaskan suatu hubungan yang diperkirakan dan dapat ditemukannya solusi untuk mengatasi masalah.

Berdasarkan kerangka penelitian teoritis dan hasil penemuan beberapa peneliti, maka penulis merumuskan hipotesis yaitu:

1. *Effective Tax Rate, Tunneling Incentive* dan *Debt Covenant*, secara parsial berpengaruh positif terhadap keputusan *Transfer Pricing*.
2. *Effective Tax Rate, Tunneling Incentive* dan *Debt Covenant*, secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan *Transfer Pricing*.