

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Harga Transfer

2.1.1.1 Definisi Harga Transfer

Menurut Suandy (2016:91) Pengertian harga transfer dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pengertian yang bersifat netral dan pengertian yang bersifat peyoratif. Yang dimaksud harga transfer bersifat netral adalah murni merupakan strategi dan taktik bisnis tanpa motif pengurangan beban pajak. Sedangkan yang dimaksud harga transfer bersifat peyoratif adalah harga transfer sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik, antara lain menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya rendah.

Beberapa pengertian harga transfer yang bersifat netral yakni seperti yang ditetapkan Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor: PER-32/PJ/2011, bahwa penentuan harga transfer (*transfer pricing*) adalah penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Menurut Chairil Anwar Pohan (2018:197) bahwa *Transfer Pricing* merupakan harga yang diperhitungkan atas penyerahan barang/jasa atau harta tak berwujud lainnya dari satu perusahaan ke perusahaan lain yang mempunyai hubungan Istimewa, dalam kondisi didasarkan atas prinsip harga pasar wajar (*arm's length price principle*).

Sedangkan pengertian yang bersifat peyoratif yakni sebagaimana yang dinyatakan oleh *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) bahwa *transfer pricing* sebagai 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.

Terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing*, yaitu *intra-company transfer pricing* dan *inter-company transfer pricing*. *Intracompany transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar divisi dalam satu perusahaan. Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu negara (*domestic transfer pricing*) maupun dengan negara yang berbeda (*international transfer pricing*) (Saraswati & Sujana (2017).

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat diketahui bahwa Harga Transfer adalah penetapan harga atas transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan Istimewa, yang bersifat netral sebagai strategi bisnis dengan mengikuti prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*), namun dapat bersifat peyoratif ketika digunakan untuk tujuan penghematan pajak.

2.1.1.2 Tujuan Harga Transfer

Transfer pricing dapat diaplikasikan untuk tiga tujuan yang berbeda. Dari sisi hukum perseroan, *transfer pricing* dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi dan sinergi antara perusahaan dengan pemegang sahamnya. Namun demikian, kebijakan *transfer pricing* suatu perusahaan juga harus melindungi kreditur dan pemegang saham minoritas dari perlakuan yang tidak adil. Dari sisi akuntansi manajerial, *transfer pricing* dapat digunakan untuk memaksimalkan laba suatu perusahaan melalui penentuan harga barang atau jasa oleh suatu unit organisasi dari suatu perusahaan kepada unit organisasi lainnya dalam perusahaan yang sama. Dalam perkembangannya, *transfer pricing* tidak hanya dikaitkan dengan kontribusi masing-masing unit organisasi dalam suatu perusahaan saja, tetapi juga meluas kepada kontribusi masing-masing perusahaan dalam suatu grup perusahaan multinasional. *Transfer pricing* dalam perspektif pajak, adalah suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Proses kebijakan tersebut menentukan pula besaran penghasilan dari setiap entitas yang terlibat (Darussalam et al., 2022).

Euis Rosidah et al. (2020:68) menyatakan bahwa suatu sistem harga transfer yang baik harus mencapai tujuan sebagai berikut:

- a. Memberikan informasi yang relevan bagi para manajer
- b. Mencapai keselarasan tujuan

- c. Mengukur kinerja ekonomi divisi, sistem harga transfer dapat menghasilkan laporan laba secara layak.
- d. Mengukur kinerja manajer divisi, mendorong peningkatan kinerja karena harga transfer dapat digunakan sebagai dasar perencanaan, pembuatan Keputusan, dan pengendalian.
- e. Sederhana dan mudah, mudah dipahami dan diadministrasikan.

Tujuan-tujuan tersebut akan tercapai jika sebuah perusahaan ada dalam situasi ideal ketika penentuan *transfer pricing*. Menurut Euis Rosidah et al. (2020:69) situasi ideal tersebut mencakup:

- a. Orang yang kompeten, orang yang mampu menegosiasi harga transfer.
- b. Iklim yang baik, manajer memandang profitabilitas adalah tujuan yang penting dan digunakan untuk mengukur kinerja dan berpendapat bahwa harga transfer ditentukan dengan adil.
- c. Harga pasar normal untuk produk yang ditransfer.
- d. Kebebasan sumber memungkinkan manajer untuk memilih alternatif terbaik.
- e. Arus informasi penuh, berbagai divisi harus mengetahui informasi secara penuh mengenai alternatif yang ada.
- f. Negosiasi yang dihasilkan melalui mekanisme yang lancar.
- g. Kriteria ganda, yaitu memenuhi obyektivitas, realisme, keadilan bagi seluruh pihak yang terlibat

2.1.1.3 Hubungan Istimewa

Adanya hubungan istimewa merupakan faktor penyebab utama timbulnya praktik *transfer pricing*. Hubungan istimewa adalah bentuk kepemilikan antara dua perusahaan, yang timbul karena adanya keterkaitan, pertalian, atau ketergantungan antara satu pihak dengan pihak yang lain yang tidak ditemui dalam hubungan biasa. Faktor-faktor seperti kepemilikan atau partisipasi saham, penguasaan melalui manajemen atau pemanfaatan teknologi, serta adanya hubungan darah atau perkawinan, menjadi penyebab utama munculnya hubungan istimewa. Menurut Undang-Undang Nomor 7 Pasal 18 ayat (4) Tahun 2021, hubungan Istimewa berlaku pada pajak jika:

- a. Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada Wajib Pajak lain; hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada dua Wajib Pajak atau lebih; atau hubungan di antara dua Wajib Pajak atau lebih yang disebut terakhir;
- b. Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau
- c. terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat

Menurut Peraturan Menteri Keuangan Indonesia Nomor 22/PMK.03/2020, hubungan Istimewa merupakan keadaan ketergantungan atau

keterikatan satu pihak dengan pihak lainnya yang disebabkan oleh kepemilikan atau penyertaan modal; penguasaan; atau hubungan keluarga sedarah atau semenda. Hubungan Istimewa karena penguasaan yang dimaksud adalah hubungan Istimewa dianggap ada apabila satu pihak menguasai pihak lain atau satu pihak dikuasai oleh pihak lain, secara langsung dan/atau tidak langsung; dua pihak atau lebih berada di bawah penguasaan pihak yang sama secara langsung dan/atau tidak langsung; terdapat orang yang sama secara langsung dan/atau tidak langsung terlibat atau berpartisipasi di dalam pengambilan keputusan manajerial atau operasional pada dua pihak atau lebih; para pihak yang secara komersial atau finansial diketahui atau menyatakan diri berada dalam satu grup usaha yang sama; atau satu pihak menyatakan diri memiliki hubungan Istimewa dengan pihak lain.

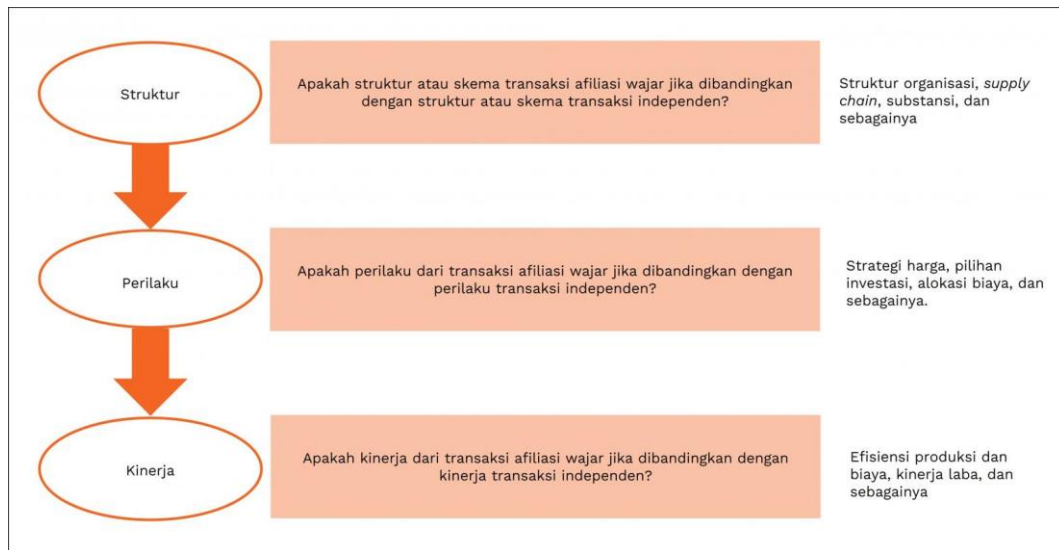
2.1.1.4 Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*Arm's Length Principle*)

Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha merupakan prinsip yang diterapkan untuk menentukan harga transfer wajar. Menurut Peraturan Menteri Keuangan Nomor 172 Tahun 2023 yang merupakan penyempurna sekaligus pengganti Peraturan Menteri Keuangan Nomor 22/PMK.03/2020 Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha yang tidak dipengaruhi oleh Hubungan Istimewa (*arm's length principle*/ALP) yang selanjutnya disebut Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha adalah prinsip yang berlaku di dalam praktik bisnis yang sehat yang dilakukan sebagaimana transaksi independen. Prinsip ini diterapkan dengan membandingkan kondisi dan indikator harga transaksi yang dipengaruhi Hubungan Istimewa dengan kondisi dan indikator harga transaksi

independen yang sebanding. Artinya prinsip ini untuk mengatur apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding, maka harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding.

Arm's-length principle ini berasal dari suatu pemikiran bahwa kondisi hubungan komersil dan keuangan dalam transaksi yang dilakukan perusahaan independen akan ditentukan oleh kekuatan pasar yang ada. Namun disisi lain, adanya kemungkinan bahwa pasar terbuka yang terjadi sebaliknya yaitu suatu transaksi terjadi antara suatu perusahaan dengan perusahaan afiliasinya. Hal ini dapat diartikan hubungan istimewa yang ada memungkinkan untuk dilanggarnya proses tawar-menawar yang wajar dikarenakan adanya suatu keputusan manajemen yang tidak memperhatikan pasar yang ada (Darussalam et al., 2022).

Konteks *arm's-length principle* ini terdiri dari tiga lapisan hierarki yang digambarkan sebagai berikut:



Sumber: Darussalam et al (2022)

Gambar 2.1

Konteks *Arm's Length Principle*

Konteks *arm's length principle* yang berkaitan dengan struktur atau skema transaksi menjadi penting dikarenakan banyaknya manipulasi *transfer pricing* yang dikemas dalam suatu bentuk *tax effective supply chain* yang dapat dilakukan dengan strategi mulai dari pemindahan aset tidak berwujud ke perusahaan afiliasi, sentralisasi penyediaan jasa, bahkan pendirian *conduit company*. Konteks *arm's length principle* perilaku atau biasa disebut *arm's length behavior* merupakan berbagai perilaku perusahaan dalam menentukan sebuah keputusan dan strategi yang mana dipengaruhi oleh struktur di atasnya. Esensi dalam *arm's length principle* bukan hanya pada kesebandingan harga dan laba, melainkan juga pada kewajaran perilaku dalam melakukan kesepakatan antara pihak berafiliasi, seperti halnya kesepakatan yang dilakukan antara perusahaan independen. Konteks *arm's length principle* kinerja atau biasa disebut *arm's length return* berhubungan

dengan penilaian kinerja, risiko dan bagaimana tolak ukur suatu pengembalian perusahaan yang dikembalikan dalam ranah ekonomi, akuntansi dan manajemen. Prinsip keuangan yang mendasari *arm's length return* ini yaitu adanya suatu *trade-off* antara suatu risiko dan tingkat pengembalian. Tingginya ekspektasi investor untuk pengembalian yang diterima atas investasinya akan terkait dengan risiko yang terkandung. Semakin tinggi resiko yang memungkinkan dihadapi semakin besar ekspektasi pengembalian antar investasinya sedangkan tingginya tingkat risiko belum tentu memberikan tingkat pengembalian yang akrual. Namun ketika perusahaan multinasional bertransaksi secara internal yaitu dengan perusahaan afiliasinya belum tentu berbanding lurus dengan pengembalian yang akan didapat. Oleh karena itu, prinsip *arm's length* diperlukan dalam transaksi afiliasi untuk mempertimbangkan asumsi *arm's length rate of return* (Darussalam et al., 2022).

Wajib pajak dalam melakukan transaksi dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan Istimewa yang merupakan wajib pajak dalam negeri di Indonesia wajib menerapkan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*Arm's Length Principle/ALP*). Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dapat dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Melakukan analisis kesebandingan dan menentukan pembandingan;
- b. Menentukan metode penentuan harga transfer yang tepat;
- c. Menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha berdasarkan hasil analisis kesebandingan dan metode penentuan harga transfer yang tepat ke

dalam transaksi yang dilakukan antara Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa; dan

- d. Mendokumentasikan setiap langkah dalam menentukan harga wajar atau laba wajar sesuai dengan ketentuan perundang-undangan perpajakan yang berlaku

Dasussalam et. al. dalam bukunya (2022:635) menyatakan bahwa adanya kelemahan dalam *arm's length principle* ini yaitu kelemahan konsep ini terjadi akibat basis pendekatan entitas terpisah (*separate entity approach*) yang diadopsi oleh *arm's length principle*, di mana perusahaan-perusahaan dalam grup perusahaan multinasional dianalisis secara individu dan terpisah, bukan dianalisis secara terintegrasi. Hal tersebut juga mengindikasikan bahwa *arm's length principle* tidak mampu menangkap adanya keunikan dan keunggulan perusahaan multinasional yang dibandingkan dengan perusahaan independen. Dimana dalam hal ini perbandingan yang ada hanya sebatas pada perbandingan antara perusahaan independen yang berada dalam pasar.

2.1.1.5 Metode Harga Transfer

Metode *transfer pricing* merupakan suatu cara yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dalam menentukan harga transfer. Euis Rosidah et al. (2020:78) dalam bukunya menyatakan bahwa untuk menentukan metode harga transfer, maka bisa dilihat dari 3 pendekatan:

1. Harga Transfer Dasar Pasar (*Market Based Transfer Price*)

Harga Transfer Dasar Pasar (*Market Based Transfer Price*) adalah harga pasar luar produk yang sudah disesuaikan karena adanya penghematan

biaya (biaya transport, biaya kredit, biaya lain-lain yang terkait yang dapat dihindari) dengan menjual ke divisi pembeli di dalam perusahaan. Jika manajemen memiliki independensi yang baik dan bisa menerima dengan baik, maka sebenarnya harga pasar adalah harga transfer yang paling ideal.

2. Harga Transfer Dasar Biaya (*Cost Based Transfer Price*)

Pendekatan ini digunakan pada kondisi perusahaan tersentralisasi secara menyeluruh, pada kondisi ini divisi yang melakukan pertukaran/transfer barang atau jasa di perusahaan diperlakukan sebagai pusat biaya (*Cost Center*). Pendekatan atas dasar biaya akan membentuk tiga harga transfer, yaitu harga transfer dasar biaya penuh (*full cost*); harga transfer dasar biaya variabel (*variable cost*); dan harga transfer yang dinegosiasi.

3. Harga Transfer Negosiasi (*Negotiated Transfer Price*)

Metode ini dipakai dalam kondisi produk yang ditransfer tidak sempurna, artinya produsen memiliki dominasi terhadap penetapan harga transfer, sehingga pasar tidak berlaku. Dalam metode negosiasi, harga transfer akan terbentuk diantara batas harga maksimum dan batas harga minimum. Harga transfer negosiasi biasanya dipengaruhi oleh apakah biaya tetap sudah tertutupi atau belum, apakah divisi penjualan beroperasi pada kapasitas penuh atau tidak, dan seberapa kuat daya tawar-menawar yang bisa dilakukan antara divisi penjualan dan pembelian. Penentuan harga transfer negosiasi sebaiknya tidak lebih rendah dari biaya variabel dan tidak lebih tinggi dari harga pasar.

Dalam Peraturan Menteri Keuangan, Nomor 22 Tahun 2020 Pasal 13 menyebutkan bahwa metode penentuan harga transfer yang digunakan dalam penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atau *Arm's Length Principle* (ALP) terdiri dari:

1. *Comparable Uncontrolled Price Method*

Metode *Comparable Uncontrolled Price Method* atau metode perbandingan harga antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga barang atau jasa dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.

2. *Resale Price Method*

Resale Price Method atau metode harga penjualan kembali adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, asset 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. *Cost Plus Method*

Cost Plus Method atau Metode Biaya-Plus 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. *Profit Split Method*

Profit Split Method atau Metode Pembagian Laba adalah metode penentuan harga transfer berbasis laba transaksional (*transactional profit method based*) 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 dari kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, dengan menggunakan metode kontribusi (*contribution profit split method*) atau metode sisa pembagian laba (*residual profit split method*).

5. *Transactional Net Margin Method*

Transactional Net Margin Method atau Metode Laba Bersih Transaksional 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 presentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau presentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya.

6. *Comparable Uncontrolled Transaction Method/CUT*

Membandingkan harga/laba transaksi terhadap basis tertentu antara transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa dan transaksi independen, dan sesuai untuk karakteristik transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa yang secara komersial dinilai berdasarkan basis tertentu, antara lain tingkat suku bunga, diskonto, provisi, komisi, dan persentase royalti terhadap penjualan atau laba operasi.

7. *Tangible Asset and Intangible Asset*

Metode dalam penilaian harta berwujud dan/atau harta tidak berwujud (*tangible asset and intangible asset valuation*) dilakukan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang mengatur mengenai standar penilaian yang berlaku, dan sesuai untuk karakteristik transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa antara lain sebagai berikut:

- a. transaksi pengalihan harta berwujud dan/atau harta tidak berwujud;
- b. transaksi persewaan harta berwujud;
- c. transaksi sehubungan dengan penggunaan atau hak menggunakan harta tidak berwujud;
- d. transaksi pengalihan aset keuangan;

- e. transaksi pengalihan hak sehubungan dengan pengusaha wilayah pertambangan dan/atau hak sejenis lainnya; dan
- f. transaksi pengalihan hak sehubungan dengan pengusaha perkebunan, kehutanan, dan/atau hak sejenis lainnya

8. *Business Valuation*

Metode dalam penilaian bisnis (*business valuation*) dilakukan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang mengatur mengenai standar penilaian yang berlaku, dan sesuai untuk karakteristik transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa antara lain sebagai berikut:

- a. transaksi sehubungan dengan restrukturisasi usaha, termasuk pengalihan fungsi, aset, dan/atau risiko antar pihak afiliasi;
- b. transaksi pengalihan harta selain kas kepada perseroan, persekutuan, dan badan lainnya sebagai pengganti saham atau penyertaan modal (*inbreng*); dan
- c. transaksi pengalihan harta selain kas kepada pemegang saham, sekutu, atau anggota dari perseroan, persekutuan, atau badan lainnya.

Berdasarkan PER-32/PJ/2011 dalam penentuan metode harga wajar atau laba wajar wajib dilakukan kajian untuk menentukan metode penentuan harga transfer yang paling tepat (*the most appropriate method*). Dalam menerapkan metode penentuan harga transfer yang paling tepat, wajib diperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a. Kelebihan dan kekurangan setiap metode.

- b. Kesesuaian metode penentuan harga transfer dengan sifat dasar transaksi antar pihak yang mempunyai hubungan istimewa, yang ditentukan berdasarkan analisis fungsional.
- c. Ketersediaan informasi yang andal (sehubungan dengan transaksi antar pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa) untuk menerapkan metode yang dipilih dan/atau metode lain.
- d. Tingkat kesebandingan antara transaksi antar pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan transaksi antar pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, termasuk keandalan penyesuaian yang dilakukan untuk menghilangkan pengaruh yang material dari perbedaan yang ada.

Jika metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*Comparable Uncontrolled Price Method/CUP*) dan metode yang lain dapat digunakan dan memiliki keandalan yang setara, sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 22 Tahun 2020, maka *Comparable Uncontrolled Price Method* lebih diutamakan daripada metode yang lain. Sedangkan jika *Resale Price Method*, *Cost Plus Method*, *Profit Split Method* dan *Transactional Net Margin Method* dapat digunakan dan memiliki keandalan yang setara, *Resale Price Method* dan *Cost Plus Method* lebih diutamakan daripada *Profit Split Method* dan *Transactional Net Margin Method*.

2.1.2 *Leverage*

2.1.2.1 Definisi *Leverage*

Setiap perusahaan membutuhkan modal untuk dapat menjalankan kegiatan operasionalnya. Sumber modal perusahaan dapat berasal dari dalam perusahaan (internal) maupun dari luar perusahaan (eksternal). Perusahaan akan meminjam dana dari pihak luar ketika modal yang dimiliki oleh perusahaan tidaklah mencukupi untuk menjalankan kegiatan operasionalnya (Hery, 2017:86). Pada saat perusahaan menggunakan dana untuk menjalankan operasionalnya tidak hanya dari internal perusahaan, maka leverage diperlukan untuk mengukur sejauh mana perusahaan dibiayai oleh utang atau pinjaman.

Menurut Kasmir (2018:151) Rasio Solvabilitas atau yang biasa dikenal dengan rasio *leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivanya. Dalam arti luas dikatakan bahwa rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi).

Leverage menurut Sudana (2015:23), merupakan gambaran mengenai kemampuan penggunaan seberapa besar utang dalam pembelanjaan perusahaan. Perusahaan memiliki dua pilihan pendanaan untuk kegiatan operasional yaitu sumber pendanaan internal dan sumber pendanaan eksternal. Ekuitas pemilik berfungsi sebagai sumber pendanaan internal, sedangkan bank, misalnya, berfungsi sebagai sumber pendanaan eksternal. menjual saham di pasar saham

adalah cara lain bagi perusahaan untuk mengumpulkan dana. Dalam upaya untuk mendapatkan rasa hormat dari kreditur, bisnis akan berusaha keras untuk mematuhi pengaturan utang.

Menurut Tarjo (2021:8) *leverage* mencerminkan sumber pendanaan operasional perusahaan dan menunjukkan risiko yang dihadapinya. Semakin tinggi risiko yang dihadapi perusahaan, semakin tinggi pula ketidakpastian terhadap laba di masa depan. *Leverage* juga digunakan untuk mencerminkan kapasitas perusahaan dalam menggunakan modal atau aset berbiaya tetap (*fixed cost asset or funds*) untuk meningkatkan tingkat pengembalian (*return*) bagi pemilik perusahaan.

Leverage adalah rasio mengenai pembiayaan operasional perusahaan dari utang yang mencerminkan nilai dan menunjukan kemampuan membayar utang oleh perusahaan dengan modal perusahaan. Bertambahnya utang dapat menimbulkan munculnya beban-beban bunga perusahaan. Komponen ini dapat membuat laba sebelum terkena pajak berkurang, maka menyebabkan pajak yang mesti dibayar oleh perusahaan berkurang (Sadeva et al., 2020). Pernyataan ini selaras dengan (Dewi Putriningsih et al., 2019) bahwa *Leverage* juga merupakan penambahan jumlah utang yang mengakibatkan timbulnya pos biaya tambahan berupa bunga atau *interest* dan pengurangan beban pajak penghasilan WP Badan.

Dari beberapa pengertian di atas, maka *leverage* dapat diartikan sebagai Tingkat penggunaan utang dalam pendanaan operasional perusahaan yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban finansialnya serta dampaknya terhadap risiko, laba dan beban pajak.

2.1.2.2 Tujuan dan Manfaat *Leverage*

Menurut Kasmir (2018:153) tujuan perusahaan menggunakan *leverage* yaitu:

1. Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditur).
2. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga)
3. Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
4. Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.
6. Untuk menilai atau mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang.
7. Untuk menilai berapa dana pinjaman yang segera akan ditagih, terdapat sekian kalinya modal sendiri yang dimiliki

Adapun manfaat *leverage* menurut Kasmir (2018:154) yaitu:

1. Untuk menganalisis kemampuan posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya.
2. Untuk menganalisis kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
3. Untuk menganalisis keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.

4. Untuk menganalisis seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk menganalisis seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.
6. Untuk menganalisis dan mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang.
7. Untuk menganalisis berapa dana pinjaman yang segera akan ditagih ada terdapat sekian kalinya modal

2.1.2.3 Pengukuran *Leverage*

Menurut Kasmir (2018:155), ada beberapa rasio yang digunakan sebagai indikator atau pengukuran *leverage* antara lain sebagai berikut:

1. *Debt to asset ratio/debt ratio* (Total Utang)

Debt ratio merupakan rasio utang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva. Apabila rasio tinggi artinya pendanaan dengan utang semakin banyak, maka perusahaan akan sulit untuk memperoleh tambahan pinjaman karena semakin banyak pendanaan dari utang, perusahaan diperkirakan tidak mampu menutupi utangnya dengan aktiva yang dimilikinya. Demikian pula jika rasio rendah artinya semakin kecil perusahaan dibiayai dengan utang.

Debt ratio (rasio utang) dihitung dengan membagi total utang (total kewajiban) dengan total aset. *Debt to Asset Ratio* sering juga disebut dengan

Rasio Utang terhadap Total Aset (*Total Debt to Total Assets Ratio*), yang dirumuskan dengan:

$$\text{Debt to Asset Ratio (DAR)} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Assets}}$$

2. *Debt to equity ratio*

Debt to equity ratio merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan membandingkan antara seluruh utang termasuk utang lancar dengan seluruh ekuitas. Rasio ini dapat digunakan untuk menentukan berapa jumlah dana yang disediakan oleh kreditur (pemberi pinjaman) terhadap pemilik perusahaan (debitur). Dengan kata lain, rasio ini memungkinkan untuk mengidentifikasi setiap rupiah modal pribadi yang digunakan sebagai jaminan utang.

Bagi bank (kreditur), semakin tinggi rasio ini, semakin besar risiko yang ditanggung untuk potensi kegagalan perusahaan, sehingga semakin tidak menguntungkan. Namun, bagi perusahaan semakin tinggi rasio maka semakin baik. Sebaliknya dengan rasio yang lebih rendah, semakin tinggi tingkat pendanaan yang disediakan pemilik dan semakin besar batas pengamanan bagi peminjam jika terjadi kerugian atau penyusutan terhadap nilai aktiva.

Untuk menghitung *debt to equity ratio* dapat dilakukan dengan membandingkan antara total utang dengan total ekuitas, yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Debt to Equity Ratio (DER)} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Equity}}$$

3. *Long Term Debt to Equity Ratio* (Rasio utang jangka panjang terhadap ekuitas)

Long Term Debt to Equity Ratio merupakan rasio antara utang jangka panjang dengan modal sendiri. Tujuannya adalah untuk mengukur berapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang jangka panjang dengan cara membandingkan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri yang disediakan oleh perusahaan.

Rumus untuk mencari *Long Term Debt to Equity Ratio* adalah dengan menggunakan perbandingan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri, yaitu:

$$\text{Long Term Debt to Equity Ratio (LTDtER)} = \frac{\text{Long Term Debt}}{\text{Equity}}$$

4. *Time Interest Earned*

Time Interest Earned ini mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar beban tetap berupa bunga dengan menggunakan EBIT (*Earning Before Interest and Taxes*). Semakin besar rasio ini berarti kemampuan perusahaan untuk membayar bunga semakin baik, dan peluang untuk mendapatkan tambahan pinjaman juga semakin tinggi.

Rumus untuk mencari *Time Interest Earned* dapat digunakan dengan dua cara sebagai berikut:

$$\text{Time Interest Earned} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Interest (Biaya Bunga)}}$$

Atau

$$\text{Time Interest Earned} = \frac{\text{EBT} + \text{Interest (Biaya Bunga)}}{\text{Interest (Biaya Bunga)}}$$

5. *Fixed Charge Coverage*

Fixed Charge Coverage atau lingkup biaya tetap merupakan rasio yang hampir mirip dengan Time Interest Earned. Perbedaannya adalah *Fixed Charge Coverage* dilakukan apabila perusahaan memperoleh utang jangka panjang atau menyewa aktiva berdasarkan kontrak sewa (*lease contract*). Biaya tetap merupakan biaya bunga ditambah kewajiban sewa tahunan atau jangka panjang.

Rumus untuk mencari Fixed Charge Coverage adalah sebagai berikut:

$$FCC = \frac{(EBIT + \text{Biaya Bunga} + \text{Kewajiban Sewa/Lease})}{(\text{Biaya Bunga} + \text{Kewajiban/Lease})}$$

2.1.3 Ukuran Perusahaan

2.1.3.1 Definisi Ukuran Perusahaan

Ukuran Perusahaan diartikan sebagai suatu perbandingan besar atau kecilnya suatu objek. Ukuran perusahaan merupakan sebuah alat yang digunakan untuk menentukan besar atau kecilnya sebuah perusahaan yang mana perusahaan besar dapat dinilai dari skala atau kapitalisasi produksi yang mereka miliki (Harini & Siregar, 2020). Semakin besar skala produksi sebuah perusahaan, maka semakin tinggi tingkat penjualan dan semakin besar total pendapatan perusahaan tersebut. Total aset, total modal, dan total pendapatan yang dimiliki perusahaan tercermin dari ukuran perusahaan.

Ukuran perusahaan merupakan skala pengklasifikasian ukuran perusahaan dalam kategori besar atau kecil berdasar total aset (Sadeva et al., 2020). Hal tersebut selaras dengan pernyataan Hery (2017:12) dalam bukunya, bahwa ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dinyatakan dengan total asset ataupun total penjualan bersih. Semakin besar total asset maupun penjualan maka semakin besar pula ukuran suatu perusahaan. Semakin besar asset maka semakin besar modal yang ditanam, sementara semakin banyak penjualan maka semakin banyak juga perputaran uang dalam perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaannya, maka transaksi yang dilakukan akan semakin kompleks. Jadi hal itu memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan celah-celah yang ada untuk melakukan tindakan *tax avoidance* dari setiap transaksi (Tunggal & Gabetua, 2020).

Ukuran perusahaan terbagi menjadi 3 kategori, yaitu perusahaan berskala besar, sedang dan kecil. Penentuan ini didasarkan pada total asset suatu perusahaan. Apabila total aset semakin besar maka semakin besar juga ukuran perusahaan. Besar dan kecil total aset dapat mempengaruhi produktifitas suatu perusahaan, hal tersebut menyebabkan laba perusahaan yang dihasilkan juga akan berpengaruh. Laba perusahaan yang memiliki jumlah aset besar akan memengaruhi tingkat pembayaran pajak perusahaan (Sadeva et al., 2020).

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat diketahui bahwa Ukuran Perusahaan adalah gambaran besar kecilnya perusahaan yang umumnya diukur melalui total aset atau penjualan dan mencerminkan kapasitas serta aktivitas operasional perusahaan.

2.1.3.2 Klasifikasi Ukuran Perusahaan

Klasifikasi ukuran perusahaan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, kriteria usaha dibagi kedalam 4 (empat) kategori, yaitu:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Usaha Mikro memiliki kriteria sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Usaha Kecil memiliki kriteria sebagai berikut:
 - a. 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

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah)
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Usaha Menengah memiliki kriteria sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).
- 2. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. Usaha besar memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

Menurut Badan Standarisasi Nasional, terdapat tiga jenis ukuran perusahaan yaitu:

1. Perusahaan besar (Large Firm), yaitu perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) termasuk tanah dan bangunan dan memiliki penjualan lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah)/tahun.
2. Perusahaan menengah (Medium-Size), yaitu perusahaan yang memiliki kekayaan bersih sebesar Rp Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) - Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) termasuk tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan lebih besar dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) dan kurang dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah)/tahun.
3. Perusahaan kecil (Small Firm), adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah)/tahun.

2.1.3.3 Pengukuran Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan dapat ditentukan dan atau dinilai dari berbagai aspek. Menurut Hery (2017:98) dalam bukunya menyatakan bahwa besar kecilnya ukuran perusahaan dapat dinyatakan dalam total asset, total penjualan, dan kapitalisasi pasar.

1. Total Aset

Aset adalah harta kekayaan atau sumber daya yang dimiliki oleh suatu Perusahaan. Ukuran perusahaan melalui total asset cenderung lebih stabil dalam menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan daripada melalui penjualan. Hal ini disebabkan karena penjualan cenderung lebih berfluktuasi setiap tahun daripada total *asset*.

Indikator yang digunakan untuk menentukan ukuran perusahaan yaitu size diproksi dengan total *asset*, dimana diukur dengan skala data rasio melalui *log natural of total aktiva* dengan rumus sebagai berikut:

$$Size = Ln (Total Aset)$$

Logaritma natural digunakan untuk mengurangi perbedaan yang signifikan antara ukuran perusahaan yang terlalu besar, maka nilai total *asset* dibentuk menjadi logaritma natural, konvensi ke bentuk logaritma natural ini bertujuan untuk membuat data total aktiva terdistribusi normal (Rachmawati & Pinem, 2015).

2. Total Penjualan

Menurut Agung Gumilar S (Fatmawati & Novianto, 2016) penjualan merupakan suatu aktivitas utama perusahaan dengan tujuan melakukan

transaksi penjualan barang maupun jasa dengan menawarkan produk kepada konsumen baik secara tunai maupun kredit. Penjualan yang tinggi menunjukkan perusahaan memiliki daya saing yang tinggi, perusahaan yang besar dinilai mampu menghasilkan penjualan yang tinggi.

Ukuran perusahaan melalui total penjualan cenderung kurang stabil, hal itu dikarenakan penjualan sangat dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran sehingga cenderung lebih berfluktuasi setiap tahunnya.

Indikator yang digunakan untuk menentukan ukuran perusahaan yaitu size diproksi dengan total penjualan, dengan rumus sebagai berikut:

$$Size = Ln (Total Penjualan)$$

3. Kapitalisasi Pasar

Kapitalisasi pasar mencerminkan nilai kekayaan perusahaan saat ini yang merupakan suatu pengukuran terhadap *size* (ukuran) perusahaan. Dimana perusahaan bisa saja mengalami kegagalan atau kerugian maupun kesuksesan atau keuntungan. Semakin besar kapitalisasi pasar yang dimiliki perusahaan maka semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut.

Indikator yang digunakan untuk menentukan ukuran perusahaan yaitu size diproksi dengan total kapitalisasi pasar, dengan rumus sebagai berikut:

$$Size = Ln (Total Kapitalisasi Pasar)$$

Nilai kapitalisasi pasar dihitung melalui hasil kali antara jumlah lembar saham yang beredar dengan nilai pasar saham per lembar.

2.1.4 Penghindaran Pajak

2.1.4.1 Pengertian Penghindaran Pajak

Wajib pajak umumnya menginginkan pembayaran pajak seminimal mungkin, oleh karena itu, banyak wajib pajak yang melakukan penghindaran pajak, baik secara legal maupun ilegal. Penghindaran pajak yang legal disebut sebagai *tax avoidance*, sedangkan penghindaran pajak yang ilegal adalah penyelundupan pajak (*tax evasion*). Untuk melakukan penghindaran pajak, manajemen perlu melakukan perencanaan pajak dengan baik. Butarbutar (2017:362) dalam bukunya menyatakan bahwa penghindaran pajak sering dikaitkan dengan perencanaan pajak (*tax planning*), Dimana keduanya sama-sama menggunakan cara yang legal untuk mengurangi atau bahkan menghilangkan kewajiban pajak. Akan tetapi, perencanaan pajak tidak diperdebatkan mengenai keabsahannya, sedangkan penghindaran pajak merupakan sesuatu yang secara umum dianggap sebagai tindakan yang tidak dapat diterima. Praktik penghindaran pajak berkaitan dengan perencanaan pajak yang meliputi pengurangan pajak secara permanen maupun kemungkinan penangguhannya.

Menurut Mardiasmo (2018:11) *tax avoidance* merupakan suatu usaha yang dilakukan dengan maksud untuk meringankan beban pajak tanpa melakukan pelanggaran terhadap undang-undang perpajakan. *Tax Avoidance* (penghindaran pajak) adalah upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku (*not contrary to the law*) dimana metode dan teknik yang digunakan cenderung

memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam Undang-Undang & Peraturan Perpajakan itu sendiri untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang (Pohan, 2018:370).

Blacks Law Dictionary menjelaskan bahwa tax avoidance adalah upaya meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan peluang penghindaran pajak (*loopholes*) dengan tidak melanggar hukum pajak (Pohan, 2018:370).

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat diketahui bahwa Penghindaran Pajak adalah upaya legal untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan celah peraturan perpajakan, meskipun sering dipandang negatif karena dianggap mengurangi kontribusi wajib pajak kepada negara.

2.1.4.2 Tujuan Penghindaran Pajak

Setiap perusahaan yang melakukan penghindaran pajaknya pasti memiliki alasan, perusahaan tentu memiliki tujuan dalam melakukan praktik penghindaran pajak. Menurut Butarbutar (2017:375) tujuan penghindaran pajak adalah untuk menunda atau menggeser atau menghilangkan kewajiban pajak. Hal ini dapat dilakukan berinvestasi dalam skema pemerintah dan menawarkan seperti kredit pajak, hak istimewa pajak, pemotongan, pembebasan, dll, yang akan mengakibatkan pengurangan kewajiban pajak tanpa membuat pelanggaran atau pelanggaran hukum. Selain itu, alasan perusahaan melakukan penghindaran pajak yaitu untuk mengurangi jumlah keuntungan dengan tidak mengakui pendapatan saat ini tetapi keberadaan diakui di masa depan. Karena semakin tinggi, semakin

tegas laba yang dilaporkan, semakin tinggi beban pajaknya (Anggraeni & Oktaviani, 2021).

Menurut Septriadi et al (2009) sebagaimana dikutip oleh (Panjalusman et al., 2018) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa dibanyak negara penghindaran pajak (*tax avoidance*) dibagi menjadi penghindaran pajak yang diperbolehkan (*acceptable tax avoidance*) dan yang tidak diperbolehkan (*unacceptable tax avoidance*). Antara suatu negara dengan negara lain bisa saling berbeda pandangannya tentang skema apa saja yang dapat dikategorikan *acceptable* dan *unacceptable tax avoidance*. Suatu transaksi disebut sebagai *acceptable tax avoidance* apabila memenuhi karakteristik: memiliki tujuan bisnis yang baik (*bonafide business purpose*), bukan semata-mata untuk menghindari pajak, sesuai dengan maksud dari pembuat undang-undang (*spirit and intension of parliament*), dan tidak melakukan transaksi yang direayasa. Sebaliknya suatu transaksi digolongkan sebagai *unacceptable tax avoidance* apabila memiliki ciri-ciri: tidak memiliki tujuan bisnis yang baik, semata-mata untuk menghindari pajak, tidak sesuai dengan *spirit and intension of parliament*, dan adanya transaksi yang direayasa agar menimbulkan biaya-biaya atau kerugian (Andawiyah et al., 2019).

2.1.4.3 Tindakan Penghindaran Pajak

Terdapat beberapa strategi yang akan dilakukan perusahaan dalam meminimalkan pajak yang dikenakan. Strategi yang dilakukan antara lain dengan penghindaran pajak (*tax avoidance*), dimana strategi ini memiliki tujuan mengurangi hutang pajak yang bersifat legal (*lawful*). Strategi selanjutnya yaitu

penggelapan pajak (*tax evasion*), dimana strategi ini memiliki tujuan yang sama dengan penghindaran pajak yaitu mengurangi hutang pajak, namun strategi ini ilegal (*unlawful*).

Menurut Yunus (2009) sebagaimana dikutip oleh Pohan dalam buku Pedoman Lengkap Pajak Internasional: Konsep, Strategi dan Penerapan (2018:302) menyatakan bahwa Modus yang digunakan untuk menghindari pajak yang banyak dilakukan oleh para konglomerat atau pengusaha nakal, antara lain:

- a. Biasanya pengusaha nakal akan membentuk anak usaha di negara *tax havens*. Melalui anak usaha ini, oknum pengusaha melakukan tindakan seperti *transfer pricing* dan lainnya.
- b. Selain itu, oknum juga menggunakan *trust company*, atau jasa perusahaan asing yang mengelola dana pengusaha Indonesia. Sehingga dana tersebut bisa lepas dari kewajiban pajak di Indonesia.
- c. Biasanya anak usaha tersebut berganti-ganti nama. Jika tidak, pegusahanya memiliki rumah tinggal di negara *tax heavens* agar memperoleh keringanan pajak dari status residennya.

Sedangkan menurut Butarbutar (2017:362) dalam buku Hukum Pajak Indonesia dan Internasional menyatakan bahwa praktik penghindaran pajak perusahaan multinasional pada umumnya dilakukan dengan cara:

1. *Transfer Pricing*

Biasanya dilakukan dengan cara memperbesar harga beli (*mark up*) dan memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba yang diperoleh kedalam grup perusahaan yang berkedudukan di negara yang menerapkan pajak rendah atau tidak menerapkan pajak sama sekali. Dalam konteks praktek penghindaran pajak maka modus *transfer pricing* dilakukan dengan rekayasa pembebanan harga transaksi antara perusahaan-perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa dalam rangka meminimalkan beban pajak yang terutang secara keseluruhan atas grup perusahaan.

2. *Thin Capitalization*

Thin capitalization dilakukan melalui pemberian oleh perusahaan induk kepada anak perusahaannya yang berkedudukan di negara lain. Dalam hal ini perusahaan induk lebih suka memberikan dana kepada anak perusahaannya dengan cara pemberian pinjaman daripada dalam bentuk setoran modal, dikarenakan biaya bunga (biaya yang timbul atas pinjaman dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak anak perusahaan sedangkan deviden (biaya yang berkaitan dengan modal) tidak dapat dibebankan sebagai pengurang penghasilan kena pajak.

3. *Treaty Shopping*

Treaty shopping dilakukan dengan cara memanfaatkan fasilitas *tax treaty* suatu negara oleh perusahaan yang tidak berhak atas fasilitas *tax treaty* tersebut. *Treaty shopping* merupakan suatu Upaya subjek pajak yang sebenarnya tidak berhak untuk mendapatkan fasilitas *tax treaty* dari suatu negara, namun subjek pajak tersebut membentuk suatu perusahaan (*conduitcompany*) di negara yang

mempunyai *tax treaty* tersebut untuk mendapatkan fasilitas-fasilitas perpajakan yang tercantum dalam *tax treaty* negara bersangkutan.

4. *Controlled Foreign Corporation (CFC)*

CFC adalah praktik penghindaran pajak yang dilakukan dengan cara menunda pengakuan penghasilan modal yang bersumber di luar negeri (biasanya di negara *tax haven*) untuk dikenakan pajak di dalam negeri.

5. Pemanfaatan *Tax Haven Country*.

Spitz menjelaskan bahwa terminologi *tax haaven* mengacu pada yurisdiksi Dimana tidak adanya pajak, pajak hanya dikenakan atas transaksi tertentu dan pengenaan tarif yang rendah atas laba yang bersumber dari lar negeri dan atau adanya perlakuan khusus tipe transaksi yang terutang pajak.

Pohan (2018:266) menyebutkan dalam bukunya bahwa terdapat 3 (tiga) modus operandi yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan pertambangan batu bara dan mineral tambang lain sebagai upayanya untuk mengemplang pajak, Dimana praktik *transfer pricing* dilakukan dengan tujuan menghindari royalti yang mencapai 13,5 persen dan pajak dari produksi batu Baranya.

1. *Transfer pricing*, ini dilakukan dengan membentuk anak perusahaan di luar negeri yang kemudian mengekspor pada tingkat harga tertentu (*non arm's length price*) sehingga omzetnya lebih rendah dan pajak yang dibayar lebih kecil serta nilai royalti dalam bentuk in cash juga semakin kecil pembayarannya kepada pemerintah.

2. Membeli perusahaan lain oleh pemegang saham pada kelompok usaha yang sama, sehingga pemerintah Indonesia susah membedakan praktik *transfer pricing* oleh suatu perusahaan. Beban biaya dari perusahaan yang dibeli (perusahaan local) dimasukkan ke neraca anak perusahaan berlaba tinggi sehingga menekan laba dan akan memperkecil beban pajak dan pembayaran royalti kepada pemerintah Indonesia.
3. *Merger* atau penggabungan dengan perusahaan rugi, agar beban pajak perusahaan utama dapat ditekan oleh kerugian perusahaan barunya, sehingga mengelabui pemerintah untuk menarik pajak dan royalti.

2.1.4.4 Pengukuran Penghindaran Pajak

Menurut (Putra & Kurniaty (2024:47) menyebutkan dalam bukunya bahwa terdapat beberapa metode untuk mengukur tindakan penghindaran pajak diantaranya:

1. *Effective Tax Rate* (ETR)

Menurut Richardson & Lanis (2007), tarif pajak efektif (*effective tax rate*) adalah perbandingan antara pajak riil yang kita bayar dengan laba komersial sebelum pajak. ETR merupakan ukuran hasil berbasis pada laporan laba rugi yang secara umum mengukur efektifitas dari strategi pengurangan pajak dan mengarahkan pada laba setelah pajak yang tinggi. ETR digunakan karena dianggap dapat merefleksikan perbedaan tetap antara perhitungan laba buku dengan laba fiskal. ETR dapat dihitung dengan membandingkan beban pajak dengan laba sebelum pajak.

2. *Cash Effective Tax Rate (CETR)*

Menurut Hanlon & Heitzman, *Cash Effective Tax Rate (CETR)* merupakan tarif pajak efektif kas yang membandingkan jumlah pembayaran pajak dengan laba sebelum pajak. Semakin kecil nilai CETR, maka semakin besar penghindaran pajak yang dilakukan. Hasil rasio menunjukkan CETR dibawah 25% akan mengakibatkan adanya indikasi melakukan penghindaran pajak, dan apabila CETR lebih dari 25% maka tidak ada indikasi melakukan penghindaran pajak. CETR dirumuskan dengan kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak.

3. *Book Tax Rate (BTD)*

Book Tax Difference merupakan kesenjangan atau perbedaan antara laba komersial yang dilaporkan dalam laporan laba rugi menurut peraturan akuntansi dengan laba fiskal atau laba yang dilaporkan dalam laporan laba rugi untuk kepentingan perpajakan yang disusun berdasarkan peraturan perpajakan. Perbedaan yang besar antara laba akuntansi dengan penghasilan kena pajak di perusahaan umumnya menunjukkan semakin besar perilaku agresif dalam menghindari pembayaran pajak. Jika hasil rasio memiliki angka lebih dari sama dengan nol, maka mengindikasikan melakukan penghindaran pajak, jika angka menunjukkan kurang dari sama dengan nol maka dikategorikan tidak melakukan penghindaran pajak.

Pengukuran penghindaran pajak sulit dilakukan, hal ini disebabkan data pembayaran pajak dalam Surat Pemberitahuan Pajak (SPTPPh) sulit diperoleh di lapangan karena bersifat rahasia. Untuk mengukur penghindaran pajak, maka

dilakukan pendekatan tidak langsung, yaitu menghitung perbedaan antara laba sebelum pajak dengan laba kena pajak (*gap between financial and taxable income*). Laba sebelum pajak merupakan laba yang dilaporkan ke pemegang saham (investor) yang menggunakan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) (Panjalusman et al., 2018).

2.1.5 Kajian Empiris

Selain kajian teoritis, kajian empiris pada penelitian ini penulis merangkum referensi dari beberapa penelitian terdahulu sebagai acuan untuk mempermudah proses penelitian, antara lain:

1. Janice Sutanto dan Hilary Flora A. T. Lasar (2023) dengan judul penelitian “Pengaruh *Transfer Pricing* dan Karakteristik Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leverage*, profitabilitas dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak. Sedangkan *transfer pricing*, pertumbuhan penjualan, intensitas modal, dan konservatisme akuntansi tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.
2. Tesa Anggraeni dan Rachmawati Meita Oktaviani (2021) dengan judul penelitian “Dampak *Thin Capitalization*, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan terhadap Tindakan Penghindaran Pajak”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *thin capitalization* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Sedangkan profitabilitas berpengaruh positif signifikan

terhadap penghindaran pajak. Serta ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak.

3. Yulistia Devi, Ghina Ulfah Saefurrohman, Weny Rosilawati, Zathu Restie Utamie, dan Nurhayati (2022) dengan judul penelitian “Analisis Penyebab Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*) dalam Laporan Keuangan pada Perusahaan yang terdaftar di BEI Tahun 2016-2019”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Profitabilitas berpengaruh signifikan. Sedangkan leverage tidak berpengaruh signifikan. Selanjutnya likuiditas berpengaruh signifikan. Serta komite audit tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*.
4. Robin, Jesslyn Anggara, Ronaldo Tandreaan, dan H. Adam Afiezan (2021) dengan judul penelitian “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, *Leverage*, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak/*Tax Avoidance* (pada perusahaan dagang yang terdaftar di BEI Periode 2014-2019)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berdampak negatif pada pengelakan pajak. Sedangkan profitabilitas berdampak negatif pada pengelakan pajak. Selajutnya *leverage* berdampak positif pada pengelakan pajak. Serta pertumbuhan penjualan berdampak negatif pada pengelakan pajak.
5. Jihan Lestari dan Badingatus Solikhah (2019) dengan judul penelitian “*The Effect if CSR, Tunneling Incentive, Fiscal Loss Compensation, Debt Policy, Profitability, Firm Size to Tax Avoidance*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Tunneling Incentive*, Kebijakan Kerugian Fiskal, dan Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Kebijakan

utang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan CSR dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

6. Fuad Jaka Pamungkas dan Fachrurrozie (2021) dengan judul penelitian “*The Effect of the Board of Commissioners, Audit Committee, Company Size on Tax Avoidance with Leverage as an Intervening Variable*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dewan komisaris, komite audit, leverage berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Dewan komisaris dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap leverage. Komite audit berpengaruh negatif signifikan terhadap leverage. Leverage berhasil melakukan intervensi terhadap pengaruh komite audit namun gagal melakukan intervensi terhadap pengaruh dewan komisaris dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak.
7. Astriyani Sandya Paramita, Muhammad Noor Ardiansah, Raissa Arham Delyuzar, dan Arif Dzulfikar (2022) dengan judul penelitian “*The Analysis of Leverage, Return on Assets and Firm Size on Tax Avoidance*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa leverage, *return on assets*, dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Leverage mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. *Return on Asset* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Ukuran perusahaan juga mempunyai pengaruh yang sama dengan *return on assets* yang mempengaruhi penghindaran pajak.

8. Paskalis A. Panjalusman, Erik Nugraha, dan Audita Setiawan (2018) dengan judul penelitian “Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap Penghindaran Pajak”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh signifikan (sebesar 42%) terhadap penghindaran pajak.
9. Cut Fitrika Syawalina, Irmawati, dan Reni Julia (2022) dengan judul penelitian “Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode (2018-2020)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh sebesar 30% terhadap penghindaran pajak.
10. Marcellino Hery Chrisandy dan Remista Simbolon (2022) dengan judul penelitian “Pengaruh *Transfer Pricing*, Beban Pajak Tangguhan terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Sektor Kimia”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *transfer pricing* dan beban pajak berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak.
11. Kevin Honggo dan Aan Marlinah (2019) dengan judul penelitian “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, *Sales Growth*, dan *Leverage* terhadap Penghindaran Pajak”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ukuran perusahaan dan *Sales Growth* berpengaruh terhadap penghindaran pajak (CETR). Sedangkan Umur perusahaan, Dewan Komisaris, Komite Audit dan *Leverage* tidak berpengaruh terhadap Penghindaran pajak (CETR).
12. Rahmadani, Iskandar Muda, dan Erwin Abubakar (2020) dengan judul penelitian “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, *Leverage*, dan

Manajemen Laba terhadap Penghindaran Pajak Dimoderasi oleh *Political Connection*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, namun tidak signifikan. Sedangkan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan. *Leverage* berpengaruh positif dan signifikan. Serta Manajemen laba berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, namun tidak signifikan.

13. Amin Wijaya Tunggal dan Yelris Gabetua (2020) dengan judul penelitian “Penghindaran Pajak: Kajian pada *Leverage*, Ukuran dan Intensitas Modal Perusahaan”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leverage* dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan intensitas modal berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Secara simultan, *Leverage*, Ukuran perusahaan dan intensitas modal berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
14. Bramantiyo Sonny Sadeva, Suharno, dan Sunarti (2020) dengan judul penelitian “Pengaruh Kepemilikan Institusional, Ukuran Perusahaan, *Leverage* dan *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance* (Studi pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepemilikan institusional tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *tax avoidance*. Ukuran perusahaan menunjukan pengaruh signifikan positif terhadap *tax avoidance*. *Leverage* menunjukan pengaruh signifikan negatif terhadap *tax avoidance*. *Transfer pricing* menunjukan pengaruh signifikan positif terhadap *tax avoidance*.

15. Hanafi Hidayat dan Suparna Wijaya (2021) dengan judul penelitian “Pengaruh Manajemen Laba dan *Transfer Pricing* terhadap Penghindaran Pajak”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Manajemen laba akrual tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan Manajemen laba real arus kas memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap penghindaran pajak. Serta *Transfer Pricing* berpengaruh positif signifikan terhadap variabel penghindaran pajak.
16. Dinda Arliani dan Yohanes (2023) dengan judul penelitian “Pengaruh Kepemilikan Institusional, *Transfer Pricing*, dan Faktor Lainnya terhadap Penghindaran Pajak”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak, sedangkan variabel kepemilikan institusional, *transfer pricing*, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan (*SIZE*), dan *return on assets* (ROA) tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.
17. Fifi Setya Maharani dan Niswah Baroroh (2019) dengan judul penelitian “*The Effects of Leverage, Executive Characters, and Institutional Ownership to Tax Avoidance With Political Connection as Moderation*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh negatif signifikan sedangkan karakter eksekutif dan kepemilikan institusional tidak berpengaruh. Kemudian, koneksi politik secara signifikan memoderasi pengaruh *leverage* dan karakter eksekutif namun tidak signifikan memoderasi pengaruh kepemilikan institusional terhadap penghindaran pajak.

18. Melina Fajrin Utami dan Ferry Irawan (2022) dengan judul penelitian “Pengaruh *Thin Capitalization* dan *Transfer Pricing Aggressiveness* terhadap Penghindaran Pajak dengan *Financial Constraints* sebagai Variabel Moderasi”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *thin capitalization*, *transfer pricing aggressiveness* dan *financial constraints* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Selanjutnya, *financial constraints* dapat memoderasi pengaruh *thin capitalization* terhadap penghindaran pajak. Namun *financial constraints* tidak memoderasi pengaruh *transfer pricing aggressiveness* terhadap penghindaran pajak.
19. Omi Pramiana (2022) dengan judul penelitian “Praktik Penghindaran Pajak Perusahaan Sektor Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*, terdapat pengaruh positif signifikan *earning management* terhadap *tax avoidance* serta terdapat pengaruh positif signifikan *capital intensity* terhadap *tax avoidance*.
20. Ferry Irawan, Annisa KInanti, dan Maman Suhendra (2020) dengan judul “*The Impact of Transfer Pricing and Earning Management on Tax Avoidance*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Manajemen laba akrual berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Manajemen laba riil berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak..

Sebagai bahan perbandingan, pada penelitian ini merujuk pada penelitian-penelitian terdahulu untuk melihat persamaan dan perbedaan penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan penelitian terdahulu yang tersaji dalam tabel 2.1.

Tabel 2.1

Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Penulis

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Janice Sutanto dan Hillary Flora A. T. Lasar. 2023. Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI	Variabel Penelitian: • <i>Transfer Pricing</i> • <i>Leverage</i> • Ukuran Perusahaan • Penghindaran Pajak Indikator Penelitian: • RPT untuk <i>Transfer Pricing</i> • DER untuk <i>Leverage</i> • Ln (<i>Total Assets</i>) untuk Ukuran Perusahaan	Variabel Penelitian: • Profitabilitas • Pertumbuhan penjualan • Intensitas modal • Konservatisme akuntansi Tempat Penelitian: • Perusahaan Manufaktur di BEI Periode Penelitian: • 2019-2021 Teknik Analisis: • Analisis Regresi Berganda Indikator Penelitian: • ETR untuk penghindaran pajak	<i>Leverage</i> , profitabilitas dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Sedangkan <i>transfer pricing</i> , pertumbuhan penjualan, intensitas modal dan konservatisme akuntansi tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.	Media Bisnis: Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat. Vol. 15, No. 2, September 2023, Hlm. 169–180. P-ISSN: 2085 – 3106. E-ISSN: 2774 –4280. STIE Trisakti.
2.	Tesa Anggraeni dan Rachmawati Meita Oktaviani. 2021. Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • Ukuran Perusahaan • Penghindaran Pajak Teknik Analisis: • Analisis Regresi Data Panel	Variabel Penelitian: • <i>Thin Capitalization</i> • Profitabilitas Tempat Penelitian: • Perusahaan Manufaktur di BEI	<i>Thin capitalization</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Sedangkan profitabilitas berpengaruh	JAP: Jurnal Akuntansi dan Pajak. Vol. 21, No. 2. Hlm. 390-397. Januari 2021. ISSN 1412-629X. E-ISSN 2579-3055. STIE AAS

		Indikator Penelitian: • Ln (<i>Total Assets</i>) untuk Ukuran Perusahaan	Periode Penelitian: • 2017-2019 Indikator Penelitian • ETR untuk penghindaran pajak	positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Serta ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak	Surakarta
3	Yulistia Devi, Ghina Ulfah Saefurrohman, Weny Rosilawati, Zathu Restie Utamie, dan Nurhayati. 2022. Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • <i>Leverage</i> • <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: • Profitabilitas • Likuiditas • Komite Audit Tempat Penelitian: • Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri di BEI. Periode Penelitian: • 2016-2019 Teknik Analisis: • Analisis Regresi Linier Berganda	Profitabilitas dan likuiditas berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> . Sedangkan <i>Leverage</i> dan komite audit tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> .	JAP: Jurnal Akuntansi dan Pajak. Vol. 22, No. 2. Hlm. 1-6. Januari 2022. ISSN 1412-629X. E-ISSN 2579-3055. STIE AAS Surakarta
4	Robin, Jesslyn Anggara, Ronaldo Tandrean, dan H. Adam Afiezan. 2021. Perusahaan Sektor Perdagangan yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • Ukuran Perusahaan • <i>Leverage</i> • Penghindaran Pajak Indikator Penelitian: • Ln (Total Aset) untuk Ukuran Perusahaan • DER untuk <i>Leverage</i> • CETR untuk Penghindaran Pajak	Variabel Penelitian: • Profitabilitas • Pertumbuhan Penjualan Tempat Penelitian: • Perusahaan Sektor Perdagangan di BEI Periode Penelitian: • 2014-2019	Ukuran perusahaan, profitabilitas dan pertumbuhan penjualan berdampak negatif pada pengelakan pajak. Selajutnya <i>leverage</i> berdampak positif pada pengelakan pajak.	JIMEA: Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi. Vol. 5, No. 2. Hlm. 1232-1246. Juli 2021. P-ISSN; 2541-5255 E-ISSN: 2621-5306. STIE Muhammadiyah Bandung
5	Jihan Lestari dan Badingatus Solikha. 2019. Perusahaan Manufaktur	Variabel Penelitian: • <i>Firm Size</i> • <i>Tax Avoidance</i> Indikator	Variabel Penelitian: • CSR • <i>Tunneling Incentive</i>	<i>Tunneling incentive</i> , kebijakan kerugian fiskal, dan profitabilitas	AAJ: Accounting Analysis Journal. Vol. 8, No. 1. Hlm. 31-37. Agustus

	yang terdaftar di BEI.	Penelitian: • Ln (<i>Total Assets</i>) untuk <i>Firm Size</i>	• <i>Fiscal Loss Compensation</i> • <i>Debt Policy</i> • <i>Profitability</i> Tempat Penelitian: • Perusahaan Manufaktur di BEI Periode Penelitian: • 2012-2016 Teknik Analisis: • Analisis Regresi Linier Berganda Indikator Penelitian: • ETR untuk <i>Tax Avoidance</i>	berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Kebijakan utang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan CSR dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.	2019. p-ISSN 2252-6765 e-ISSN 2502-6216. Universitas Negeri Semarang.
6	Fuad Jaka Pamungkas dan Fachrurrozie. 2021. Perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • <i>Company Size</i> • <i>Tax Avoidance</i> Indikator Penelitian: • Ln (<i>Total Assets</i>) untuk <i>Company Size</i> • DER untuk <i>Leverage</i> • CETR untuk <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: • <i>The Board of Commissioners</i> • <i>Audit Committee</i> Tempat Penelitian: • Perusahaan Properti dan Real Estate di BEI. Periode Penelitian: • 2015-2018 Teknik Analisis: • <i>Ordinary Least Square (OLS) method and path analysis</i>	Dewan komisaris, komite audit, leverage berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.	AAJ: Accounting Analysis Journal. Vol. 10, No. 3. Hlm. 173-182. Februari 2022. p-ISSN 2252-6765 e-ISSN 2502-6216. Universitas Negeri Semarang.
7	Astriyani Sandya Paramita, Muhammad Noor Ardiansah, Raissa Arham Delyuzar, dan Arif Dzulfikar. 2022. Perusahaan Properti dan Real Estate	Variabel Penelitian: • <i>Leverage</i> • <i>Firm Size</i> • <i>Tax Avoidance</i> Indikator Penelitian: • DER untuk <i>Leverage</i> • Ln (<i>Total Assets</i>) untuk <i>Firm Size</i> • CETR untuk <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: • <i>Return on Assets</i> Tempat Penelitian: • Perusahaan Properti dan Real Estate di BEI. Periode Penelitian: • 2010-2016 Teknik Analisis:	Leverage, <i>return on assets</i> , dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Leverage mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. <i>Return on</i>	AAJ: Accounting Analysis Journal. Vol. 11, No. 3. Hlm. 186-195. Oktober 2022. p-ISSN 2252-6765 e-ISSN 2502-6216. Universitas Negeri Semarang.

	yang terdaftar di BEI.		Analisis Regresi Linier Berganda	Asset dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak.	
8	Paskalis A. Panjalusman, Erik Nugraha, dan Audita Setiawan. 2018. Perusahaan Sektor Manufaktur Multinasional yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing</i> - Penghindaran Pajak Indikator Penelitian: - RPT untuk <i>Transfer Pricing</i> - ETR untuk Penghindaran Pajak	Tempat Penelitian: - Perusahaan Sektor Manufaktur Multinasional di BEI. Periode Penelitian: 2014-2017 Teknik Analisis: - Analisis Regresi Linier Berganda	<i>Transfer pricing</i> tidak berpengaruh signifikan (sebesar 42%) terhadap penghindaran pajak.	JPAK: Jurnal Pendidikan Akuntansi dan Keuangan. Vol. 6, No. 2. Hlm. 105-114. Juli 2018. P-ISSN 2337-408X e-ISSN 2656-3266. Universitas Pendidikan Indonesia.
9	Cut Fitrika Syawalina, Irmawati, dan Reni Julia. 2022. Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Farmasi yang terdaftar di BEI	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing</i> - Penghindaran Pajak Indikator Penelitian: - RPT untuk <i>Transfer Pricing</i> - ETR untuk Penghindaran Pajak	Tempat Penelitian: - Perusahaan Sektor Manufaktur Sub Sektor Farmasi di BEI. Periode Penelitian: 2018-2020 Teknik Analisis: - Analisis Regresi Linier Sederhana	<i>Transfer pricing</i> berpengaruh sebesar 30% terhadap penghindaran pajak.	JAM: Jurnal Akuntansi Muhammadiyah. Vol. 12, No. 1. Hlm. 67-78. 2022. P-ISSN 2087 - 9776 E-ISSN 2715 – 3134. Universitas Muhammadiyah Aceh
10	Marcellino Hery Chrisandy dan Remista Simbolon. 2022. Perusahaan Sektor Kimia yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing</i> - Penghindaran Pajak Indikator Penelitian: - RPT untuk <i>Transfer Pricing</i> - ETR untuk Penghindaran Pajak	Variabel Penelitian: - Beban Pajak Tangguhan Tempat Penelitian: - Perusahaan Sektor Kimia di BEI. Periode Penelitian: 2018-2020 Teknik Analisis: - Analisis Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>transfer pricing</i> dan beban pajak berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak.	Syntax Idea. Vol. 4, No. 5. Hlm. 835-842. Mei 2022. p-ISSN 2684-6853 e-ISSN 2684-883X

11	Kevin Honggo dan Aan Marlinah. 2019. Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • Ukuran Perusahaan • <i>Leverage</i> • Penghindaran Pajak Indikator Penelitian: • Ln (Total Aset) untuk Ukuran Perusahaan • CETR untuk Penghindaran Pajak	Variabel Penelitian: • Umur Perusahaan • Dewan Komisaris Independen • Komite Audit • <i>Sales Growth</i> Tempat Penelitian: • Perusahaan Manufaktur di BEI. Periode Penelitian: • 2014-2016 Teknik Analisis • Analisis Regresi Linier Berganda Indikator Penelitian: • DAR untuk <i>Leverage</i>	Ukuran perusahaan dan <i>Sales Growth</i> berpengaruh terhadap penghindaran pajak (CETR). Sedangkan Umur perusahaan, Dewan Komisaris, Komite Audit dan <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap Penghindaran pajak (CETR)	Jurnal Bisnis dan Akuntansi. Vol. 21, No. 1a-1. Hlm. 9-26. November 2019. P-ISSN: 1410-9875 E-ISSN: 2656-9124. STIE Trisakti
12	Rahmadani, Iskandar Muda, dan Erwin Abubakar. 2020. Perusahaan Sektor Pertambangan yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • Ukuran Perusahaan • <i>Leverage</i> • Penghindaran Pajak Tempat Penelitian: • Perusahaan Sektor Pertambangan di BEI. Teknik Analisis • Analisis Regresi Data Panel Indikator Penelitian: • Ln (Total Aset) untuk Ukuran Perusahaan • DER untuk <i>Leverage</i> • CETR untuk Penghindaran Pajak	Variabel Penelitian: • Profitabilitas • Manajemen Laba • <i>Political Connection</i> (variabel moderasi) Periode Penelitian: • 2007-2018	Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, namun tidak signifikan. Sedangkan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Selanjutnya <i>Leverage</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Serta manajemen laba berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, namun tidak signifikan.	Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan. Vol. 8, No. 2. Hlm. 375-392. 2020. E-ISSN: 2541-061X P-ISSN: 2338-1507. Universitas Pendidikan Indonesia.

13	Amin Wijaya Tunggal dan Yelris Gabetua. 2020. Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • Ukuran Perusahaan • <i>Leverage</i> • Penghindaran Pajak Indikator Penelitian: • Ln (Total Aset) untuk Ukuran Perusahaan • ETR untuk Penghindaran Pajak	Variabel Penelitian: • Intensitas Modal Perusahaan Tempat Penelitian: • Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi di BEI. Periode Penelitian: • 2007-2018 Teknik Analisis • Analisis Regresi Linier Berganda Indikator Penelitian: • DAR untuk <i>Leverage</i>	<i>Leverage</i> dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan intensitas modal berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.	Jurnal Riset Akuntansi dan Auditing. Vol. 7, Ed. 2. Hlm. 27-43. Juli 2020. E-ISSN: 2746-9956 P-ISSN: 2356-2870. STIE Y.A.I Jakarta.
14	Bramantiyo Sonny Sadeva, Suharno, dan Sunarti. 2020. Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • Ukuran Perusahaan • <i>Leverage</i> • <i>Transfer Pricing</i> • <i>Tax Avoidance</i> Tempat Penelitian: • Perusahaan Pertambangan di BEI. Indikator Penelitian: • Ln (Total Aset) untuk Ukuran Perusahaan • DER untuk <i>Leverage</i> • RPT untuk <i>Transfer Pricing</i> • ETR untuk <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: • Kepemilikan Institusional Periode Penelitian: • 2014-2018 Teknik Analisis • Analisis Regresi Linier Berganda	Kepemilikan institusional tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> . Ukuran perusahaan dan <i>transfer pricing</i> menunjukkan pengaruh signifikan positif terhadap <i>tax avoidance</i> . <i>Leverage</i> menunjukkan pengaruh signifikan negatif terhadap <i>tax avoidance</i> .	Jurnal Akuntansi dan Sistem Teknologi Informasi. Vol. 16, No. 1. Hlm. 89-100. Maret 2020. E-ISSN: 2655-156X P-ISSN: 1693-7635. Universitas Slamet Riyadi Surakarta.
15	Hanafi Hidayat dan Suparna Wijaya. 2021.	Variabel Penelitian: • <i>Transfer Pricing</i>	Variabel Penelitian: • Manajemen Laba	Manajemen laba akrual tidak memiliki pengaruh	Bina Ekonomi: Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi

	Perusahaan Sektor Pertanian yang terdaftar di BEI.	• Penghindaran Pajak Indikator Penelitian: • RPT untuk <i>Transfer Pricing</i>	Tempat Penelitian: • Perusahaan Sektor Pertanian di BEI. Periode Penelitian: • 2016-2020 Teknik Analisis • Metode <i>Common Effect Model- GLS Weights</i> Indikator Penelitian: • GAAP ETR untuk Penghindaran Pajak	signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan Manajemen laba real arus kas memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap penghindaran pajak. Serta <i>Transfer Pricing</i> berpengaruh positif signifikan terhadap variabel penghindaran pajak.	Universitas Katolik Parahyangan Vol. 25, No. 2. Hlm. 155-173. 2021. P-ISSN: 0853-0610 E-ISSN: 2442-675X.
16	Dinda Arliani dan Yohanes. 2023. Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • Ukuran Perusahaan • <i>Leverage</i> • <i>Transfer Pricing</i> • Penghindaran Pajak Indikator Penelitian: • Ln (Total Aset) untuk Ukuran Perusahaan • DER untuk <i>Leverage</i> • RPT untuk <i>Transfer Pricing</i> • ETR untuk Penghindaran Pajak	Variabel Penelitian: • Kepemilikan Institusional • Pertumbuhan Penjualan • <i>Return on Assets</i> Tempat Penelitian: • Perusahaan Manufaktur di BEI. Periode Penelitian: • 2019-2021 Teknik Analisis • Analisis Regresi Linier Berganda. V	<i>Leverage</i> berpengaruh terhadap penghindaran pajak, sedangkan variabel kepemilikan institusional, <i>transfer pricing</i> , pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan (<i>SIZE</i>), dan <i>return on assets</i> (ROA) tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.	E-Jurnal Akuntansi TSM. Vol. 3, No. 1. Hlm. 17-32. Maret 2023. E-ISSN: 2775–8907. STIE Trisakti
17	Fifi Setya Maharani dan Niswah Baroroh. 2019. Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • <i>Leverage</i> • <i>Tax Avoidance</i> Tempat Penelitian: • Perusahaan Pertambangan di BEI. Indikator	Variabel Penelitian: • <i>Executive Characters</i> • <i>Institutional Ownership</i> • <i>Political Connection (Moderation Variable)</i>	<i>leverage</i> berpengaruh negatif signifikan, karakter eksekutif dan kepemilikan institusional tidak berpengaruh	AAJ: Accounting Analysis Journal. Vol. 8, No. 2. Hlm. 81-87. Juli 2019. p-ISSN 2252-6765 e-ISSN 2502-6216. Universitas

		Penelitian: • DER untuk <i>Leverage</i> • ETR untuk <i>Tax Avoidance</i>	Periode Penelitian: • 2014-2017	terhadap penghindaran pajak. Koneksi politik secara signifikan memoderasi pengaruh leverage dan karakter eksekutif namun tidak signifikan memoderasi pengaruh kepemilikan institusional terhadap penghindaran pajak.	Negeri Semarang.
18	Melina Fajrin Utami dan Ferry Irawan. 2022. Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • <i>Transfer Pricing Aggressiveness</i> • Penghindaran Pajak	Variabel Penelitian: • <i>Thin Capitalization</i> • <i>Financial Constraints</i> (variabel moderasi) Tempat Penelitian: • Perusahaan Manufaktur di BEI. Periode Penelitian: • 2016-2019 Teknik Analisis: • Analisis Regresi Linier Berganda. Indikator Penelitian: • Pendekatan <i>sumscore</i> untuk <i>Transfer Pricing</i> • GAAP ETR untuk Penghindaran Pajak	<i>Thin capitalization, transfer pricing aggressiveness</i> dan <i>financial constraints</i> berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak dan merupakan faktor pendorong perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak. Selanjutnya, <i>financial constraints</i> dapat memoderasi pengaruh <i>thin capitalization</i> terhadap penghindaran pajak. Namun <i>financial constraints</i> tidak memoderasi pengaruh <i>transfer pricing aggressiveness</i> terhadap penghindaran pajak.	Owner: Riset & Jurnal Akuntansi. Vol. 6, No. 1. Hlm. 386-399. Januari 2022. e-ISSN: 2548-9224 p-ISSN: 2548-7507. Politeknik Ganesha Medan.

19	Omi Pramiana. 2022. Perusahaan Sektor Pertambangan yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • <i>Transfer Pricing</i> • <i>Tax Avoidance</i> Indikator Penelitian: • RPT untuk <i>Transfer Pricing</i> • CETR untuk <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: • <i>Earning Management</i> • <i>Capital Intensity</i> Tempat Penelitian: • Perusahaan Sektor Pertambangan di BEI. Periode Penelitian: • 2017-2020 Teknik Analisis: • Analisis Regresi Linier Berganda.	Terdapat pengaruh positif signifikan <i>transfer pricing</i> terhadap <i>tax avoidance</i> terdapat pengaruh positif signifikan <i>earning management</i> terhadap <i>tax avoidance</i> serta terdapat pengaruh positif signifikan <i>capital intensity</i> terhadap <i>tax avoidance</i> .	JEBAKU: Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi. Vol. 2, No. 2. Hlm. 73-80. Agustus 2022. E-ISSN: 2827-8372 P-ISSN: 2827-8364. Politeknik Pratama Porwokerto.
20	Ferry Irawan, Annisa Kinanti, dan Maman Suhendra. 2020. Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI.	Variabel Penelitian: • <i>Transfer Pricing</i> • <i>Tax Avoidance</i> Indikator Penelitian: • RPT untuk <i>Transfer Pricing</i>	Variabel Penelitian: • <i>Earning Management</i> Tempat Penelitian: • Perusahaan Manufaktur di BEI. Periode Penelitian: • 2014-2017 Teknik Analisis: • Analisis Regresi Linier Berganda. Indikator Penelitian: • ETR untuk <i>Tax Avoidance</i>	<i>Transfer pricing</i> mempunyai pengaruh yang signifikan dampak negatif terhadap penghindaran pajak. Sebaliknya manajemen laba akrual berpengaruh positif signifikan berdampak pada penghindaran pajak. Selanjutnya manajemen laba riil mempunyai pengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak.	Talent Development and Excellence. Vol 12, No. 3s. Hlm. 3203-3216. January 2020. P-ISSN 1869-0459 E-ISSN 1869-2885.

Sumber: diolah oleh peneliti, 2024

2.2 Kerangka Pemikiran

Didirikannya sebuah perusahaan pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai, baik tujuan komersial atau tujuan yang berorientasi pada *profit* (*profit*

oriented) maupun tujuan sosial (*non profit oriented*). *Profit oriented* adalah tujuan perusahaan untuk memperoleh laba dengan maksimal dan terus meningkat dari setiap periodenya (Bionda & Mahdar, 2017). Untuk menghasilkan laba yang maksimal, perusahaan melalui manajemen yang dibentuk akan mengupayakan berbagai strategi. Salah satu cara yang digunakan perusahaan dalam memaksimalkan labanya yakni dengan mengurangi biaya atau beban yang harus dibayar perusahaan. Hal ini dikarenakan beban tersebut dapat mengurangi jumlah laba yang diperoleh. Strategi yang digunakan perusahaan dalam memaksimalkan labanya yaitu dengan mengefisiensikan pembayaran pajak melalui perencanaan pajak. Perencanaan pajak merupakan langkah awal dalam manajemen pajak untuk meminimumkan kewajiban pajak melalui serangkaian tahapan yang dilakukan (Suandy, 2016:7). Besar kecilnya beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan tergantung pada besaran laba yang diperoleh, semakin besar laba yang diperoleh maka semakin besar pula pajak yang harus dibayar, begitu pun sebaliknya. Hal ini yang menjadi pendorong manajemen menggunakan strategi untuk meminimalkan beban pajaknya. Penghindaran pajak menjadi salah satu strategi untuk mengefisiensikan beban pajaknya secara legal. Penghindaran pajak atau *tax avoidance* merupakan suatu usaha yang dilakukan dengan maksud untuk meringankan beban pajak tanpa melakukan pelanggaran terhadap undang-undang perpajakan (Mardiasmo 2018:11). Alokasi yang harusnya dibebankan untuk membayar pajak tidak dibayarkan seluruhnya karena manajemen mengatur pajaknya lebih rendah dari seharusnya, alokasi yang sisa tersebut akan menjadi keuntungan bagi perusahaan (Andawiyah et al., 2019). Oleh karena itu,

penghindaran pajak sering digunakan sebagai strategi untuk meminimalkan beban pajak yang dimiliki perusahaan agar laba yang diperoleh perusahaan dapat maksimal.

Penghindaran pajak dalam penelitian ini diukur menggunakan proksi *Cash Effective Tax Rate* (CETR). CETR dapat diterapkan guna melihat bahwa dalam suatu perusahaan terdapat seberapa tingginya aktivitas penghindaran pajak yang dilakukan (Robin et al., 2021). *Cash ETR* merupakan jumlah kas pajak yang dibayarkan dibagi dengan total laba sebelum pajak. Semakin kecil nilai CETR, maka semakin besar penghindaran pajak yang dilakukan. Hasil rasio menunjukkan CETR dibawah 25% akan mengakibatkan adanya indikasi melakukan penghindaran pajak, dan apabila CETR lebih dari 25% maka tidak ada indikasi melakukan penghindaran pajak (Putra & Kurniaty, 2024:47).

Penghindaran Pajak menurut beberapa penelitian terdahulu diduga dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya profitabilitas, leverage, *transfer pricing*, *sales growth*, *capital intensity*, ukuran perusahaan dan sebagainya. Namun pada penelitian ini, variabel yang akan diteliti adalah *transfer pricing*, *leverage* dan ukuran perusahaan.

Transfer pricing atau penetapan harga transfer merupakan harga yang diperhitungkan atas penyerahan barang/jasa atau harta tak berwujud lainnya dari satu perusahaan ke perusahaan lain yang mempunyai hubungan Istimewa, dalam kondisi didasarkan atas prinsip harga pasar wajar (*arm's length price principle*) (Pohan, 2018:197). Dalam menetapkan harga transfer ini biasanya menimbulkan

harga wajar, harga dibawah rentang wajar, dan harga diatas rentang wajar. Harga wajar (*arm's length price*) termasuk harga yang netral dimana penetapan harganya berdasarkan kekuatan pasar tanpa dipengaruhi adanya hubungan istimewa. Harga dibawah dan diatas rentang wajar (*non arm's length price*) merupakan harga yang terbentuk karena adanya kesepakatan antar perusahaan yang berafiliasi atau memiliki hubungan istimewa. Penetapan harga dibawah atau diatas rentang wajar inilah yang menjadi alat perusahaan untuk melakukan praktik penghindaran pajak melalui *transfer pricing*.

Keterkaitan harga transfer dengan penghindaran pajak adalah penetapan harga transfer ini dijadikan sebagai strategi penghindaran pajak, di mana *transfer pricing* ini berpengaruh terhadap laba sebelum pajak yang dihasilkan perusahaan dan beban pajak yang dikenakan kepada perusahaan. Pohan (2018:266) menyebutkan dalam bukunya bahwa praktik *transfer pricing* merupakan salah satu cara yang dilakukan perusahaan untuk menurunkan beban pajaknya, di mana *transfer pricing* ini dilakukan dengan membentuk anak perusahaan di luar negeri yang kemudian menjual dengan tingkat harga tertentu (*non arm's length price*) sehingga pendapatannya lebih rendah dan pajak yang dibayar lebih kecil. Artinya, harga transfer atau *transfer pricing* ini sering digunakan sebagai strategi yang dilakukan oleh manajemen pajak dalam sebuah perusahaan untuk meminimalkan jumlah beban pajaknya dengan cara merekayasa harga transfer antar divisi atau antar anak perusahaan yang beroperasi. Biasanya nilai atau harga jual beli suatu jasa atau barang pada transaksi harga transfer ditetapkan berdasarkan kekuatan pasar, namun penentuan harga transfer tersebut juga dapat ditentukan secara

istimewa. Dengan adanya penetapan harga istimewa ini, perusahaan yang berdomisili di negara dengan tarif pajak tinggi menjual produk dengan harga istimewa kepada pihak berelasi yang berdomisili di negara dengan tarif pajak lebih rendah untuk mengalihkan labanya. Hal ini yang memperkuat bahwa praktik *transfer pricing* yang tinggi memberikan indikasi perusahaan menggunakan strategi penghindaran pajak untuk memperkecil beban pajak yang harus dibayarnya. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Hendi & Hadiano (2021) yang menyebutkan bahwa harga transfer merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi terjadinya penghindaran pajak karena semakin tingginya praktik harga transfer memberikan suatu indikasi bahwa perusahaan dapat melakukan penghindaran pajak.

Dalam penelitian ini, harga transfer diukur dengan menggunakan skala rasio yang disimbolkan dengan TP yaitu piutang pihak berelasi dibagi dengan total piutang yang dimiliki perusahaan. Dalam pengukuran *transfer pricing* ini menggunakan nilai transaksi pihak berelasi karena *transfer pricing* dan transaksi pihak berelasi biasanya terjadi melibatkan antar pihak yang memiliki hubungan istimewa.

Hubungan *transfer pricing* dan penghindaran pajak (*tax avoidance*) telah banyak diteliti namun hasil yang ditemukan juga masih beragam, seperti penelitian yang dilakukan oleh Syawalina et al., (2022) menegaskan bahwa *transfer pricing* berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak. Temuan penelitian lain mendukung gagasan bahwa *transfer pricing* mempengaruhi penghindaran

pajak dengan cara yang positif, seperti penelitian yang dilakukan oleh Sadeva et al., (2020) menunjukkan bahwa *transfer pricing* menunjukkan pengaruh signifikan positif terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*). Hal ini sejalan dengan penelitian Hidayat & Wijaya (2021), Chrisandy & Simbolon (2022), Utami & Irawan (2022), dan Pramiana (2022). Namun berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Irawan et al., (2020) yang menyatakan bahwa *transfer pricing* berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan penelitian yang dilakukan Panjalusman et al., (2018), Sutanto & Lasar (2023) dan Arliani & Yohanes (2023) menunjukkan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Selain *transfer pricing*, *leverage* juga berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Menurut Kasmir (2018:151) *Leverage* adalah kemampuan yang menunjukkan berapa banyak utang yang ditanggung perusahaan dalam memenuhi aktiva maupun ekuitas. Perusahaan dengan tingkat *leverage* yang tinggi menggambarkan tingkat penggunaan utang yang digunakan perusahaan sebagai sumber pendanaan untuk menjalankan operasionalnya. Penggunaan utang sebagai pendanaan memiliki dampak terhadap perusahaan, dampak dari penggunaan utang tersebut dapat dimanfaatkan oleh manajer untuk mengurangi beban pajak yang harus dibayar. Hal ini yang membentuk hubungan *leverage* dengan praktik penghindaran pajak, di mana perbandingan penggunaan utang dengan modal usaha atau *leverage* memberikan peluang menjadi salah satu upaya untuk melakukan penghindaran pajak (Pohan, 2018:419).

Penggunaan utang sebagai sumber pendanaan menimbulkan pos biaya lain yang harus dibayar perusahaan seperti beban bunga utang. Adanya ketentuan bahwa pembayaran bunga dapat menjadi pengurang pajak mendorong perusahaan untuk menggunakan sumber dana melalui pinjaman (Pohan, 2018:404). Semakin besar perusahaan mengambil pinjaman atau utang dari pihak eksternal, maka semakin tinggi bunga utang perusahaan. Tingginya bunga utang yang harus dibayar perusahaan dapat memberikan manfaat pengurangan pajak karena beban bunga tersebut dapat menjadi pengurang laba. Sehingga hal ini yang menjadi pendorong manajer menggunakan *leverage* sebagai strategi penghindaran pajak untuk memaksimalkan labanya dengan memanfaatkan bunga utang sebagai beban yang dapat dikurangkan dari laba kena pajak, kemudian dapat mengurangi total kewajiban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. Semakin besar beban bunga yang harus dibayar, maka jumlah laba sebelum pajak akan semakin kecil. Jumlah laba inilah yang akan menentukan besaran beban pajak yang harus dibayar. Semakin kecil laba maka semakin kecil pula beban pajak yang harus dibayar. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Oktamawati (2017) yang menyatakan bahwa penggunaan utang oleh perusahaan dapat dimanfaatkan untuk penghematan pajak dengan memperoleh insentif berupa beban bunga yang akan menjadi pengurang penghasilan kena pajak. Sehingga, hal ini yang menjadi motivasi perusahaan untuk mengambil *leverage* yang lebih tinggi sebagai strategi penghindaran pajak dan membuktikan bahwa penggunaan leverage yang tinggi mengindikasikan praktik penghindaran pajak yang tinggi pula.

Leverage dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER). *Debt to equity ratio* merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. *Debt to equity ratio* dihitung dengan cara total utang dibagi dengan total modal yang dimiliki perusahaan. Dalam penelitian ini, menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) karena rasio ini dapat menunjukkan dampak dari besarnya utang perusahaan pada pengelolaan ekuitas, dimana tingkat DER yang tinggi dapat menunjukkan komposisi total hutang yang lebih besar dibanding dengan modal sendiri yang dapat berdampak pada besarnya bunga perusahaan. Semakin tinggi nilai *debt to equity* yang diperoleh memberikan suatu indikasi bahwa perusahaan dapat melakukan penghindaran pajak.

Dari uraian tersebut, dikatakan *leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Sejalan dengan penelitian Sutanto & Lasar (2023) dan Arliani & Yohannes (2023) bahwa *leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Penelitian lain yang dilakukan oleh Rahmadani et al (2020), Robin (2021), Pamungkas & Fachrurrozie (2021) dan Paramita et al (2022) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Namun berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Maharani & Baro roh (2019) dan Sadeva et al (2020) yang menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Devi et al (2022), Honggo & Marlinah (2019) dan Tunggal & Gabetua (2020) memiliki hasil bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Faktor terakhir dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai variabel independen yaitu ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan merupakan pengukuran besar kecilnya suatu perusahaan yang dinyatakan atau dinilai dengan aset, total penjualan, jumlah laba, dan faktor lainnya (Brigham & Houston 2012:188). Artinya semakin besar total penjualan dan jumlah laba yang diperoleh serta jumlah aset yang dimiliki perusahaan, maka hal ini yang menjadi tolak ukur besar kecilnya perusahaan.

Hubungan ukuran perusahaan dengan penghindaran pajak yaitu ukuran perusahaan memiliki pengaruh dalam praktik penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan. Setiap perusahaan baik skala kecil maupun besar memiliki peluang untuk meminimalkan beban pajaknya melalui praktik penghindaran pajak sebagai strategi perencanaan pajaknya. Namun, perusahaan skala besar cenderung memiliki motivasi dan celah yang lebih besar dibandingkan perusahaan skala kecil. Hal ini dikarenakan sumber daya yang dimiliki perusahaan besar pastinya memiliki jumlah yang lebih besar dan memiliki kualitas yang lebih baik dibandingkan perusahaan skala kecil. Sebagaimana dinyatakan oleh Putra (2024:9) dalam bukunya bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar pula sumber daya yang dimilikinya. Besarnya sumber daya yang dimiliki, perusahaan semakin besar memberikan kapabilitas untuk melakukan perencanaan pajak untuk mengurangi beban pajaknya. Artinya, perusahaan skala besar memiliki peluang yang lebih besar untuk mengurangi beban pajaknya melalui perencanaan pajak dengan membentuk manajemen pajak yang baik. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Lestari & Solikhah (2019) bahwa

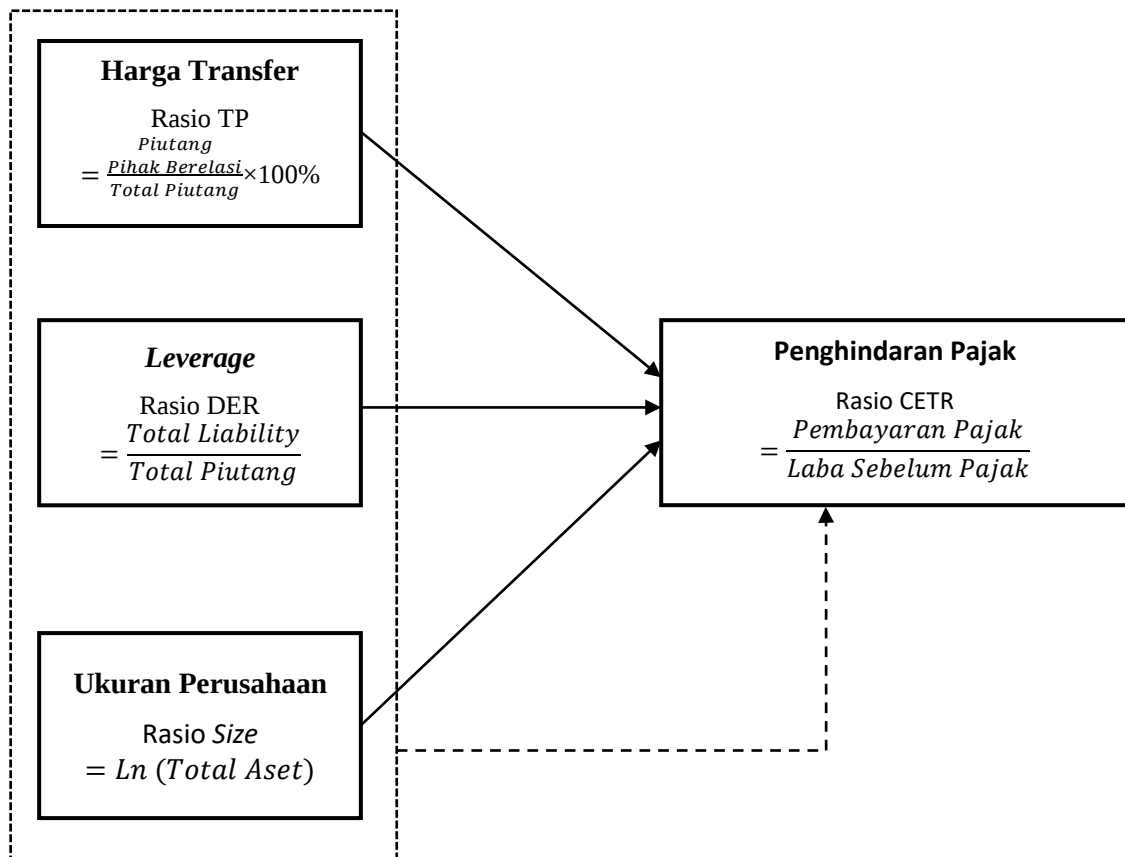
semakin besar sumber daya yang dimiliki suatu perusahaan, maka semakin besar peluang untuk mengelola beban pajaknya. Karena sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan skala besar memiliki tingkat kompetensi tinggi dalam mengelola strategi penghematan pajak dengan optimal. Sementara itu, perusahaan kecil belum mampu mengoptimalkan beban pajak yang ada, karena perusahaan kecil belum memiliki banyak sumber daya manusia di bidang perpajakan. Selain itu, menurut Rego (2003) sebagaimana dikutip oleh Putra (2024:10) dalam bukunya bahwa transaksi yang dilakukan perusahaan besar akan lebih kompleks bila dibandingkan dengan perusahaan dengan skala yang lebih kecil, sehingga memungkinkan perusahaan besar untuk memanfaatkan celah dan kelemahan yang ada pada peraturan perpajakan yang berlaku untuk melakukan tindakan penghindaran pajak dari setiap transaksi. Hal ini yang mengindikasikan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, maka semakin tinggi kemungkinan perusahaan melakukan praktik penghindaran pajak. Sebagaimana dinyatakan oleh Mulyani et al. (2017) dalam penelitiannya bahwa semakin besar ukuran perusahaan akan semakin besar pula potensi perusahaan melakukan *tax avoidance*.

Ukuran perusahaan dalam penelitian ini dihitung menggunakan proksi total aset. Hal ini dikarenakan proksi total aset cenderung lebih stabil dalam menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan dibandingkan menggunakan proksi total penjualan, karena penjualan cenderung lebih berfluktuasi setiap tahunnya dan dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran. Ukuran perusahaan ini diukur dengan skala data rasio melalui logaritma natural ($\ln$) dari total aset.

Beberapa penelitian berikut disajikan untuk mendukung hubungan antara ukuran perusahaan dan penghindaran pajak. Honggo & Marlinah (2019) dan Sutanto & Lasar (2023) telah melakukan penelitian yang menguji hubungan ini, hasilnya menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Sadeva et al (2020) memberikan temuan yang sama bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rahmadani et al (2020) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Hasil tersebut berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggraeni & Oktaviani (2021), Robin et al (2021) dan Paramita et al (2022) yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak.. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Lestari & Solikha (2019), Pamungkas & Fachrurrozie (2021), Tunggal & Gabetua (2020) dan Arliani & Yohannes (2023) menunjukkan hasil yang berbeda, di mana hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.

Berdasarkan tinjauan pustaka sebelumnya serta uraian di atas dan mengacu pada penelitian terdahulu, penelitian ini akan menguji bagaimana pengaruh Harga Transfer, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2014-2024.

Kerangka pemikiran pada penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran

Keterangan:

— — — — = Simultan

—————> = Parsial

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2020:99) hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian tersebut telah dinyatakan dalam bentuk sebuah pertanyaan.

Berdasarkan landasan teori, penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran yang telah diuraikan diatas, maka hipotesis sementara dalam penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Harga Transfer berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2024.
2. *Leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2024.
3. Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2024.
4. Harga Transfer, *Leverage*, dan Ukuran Perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2024.