

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Akuntansi Positif

Teori yang dicetuskan oleh Watts dan Zimmerman (1986) menyebutkan dalam jurnalnya *Positive Accounting Theory* bahwa Teori Akuntansi Positif dapat menjelaskan mengapa kebijakan akuntansi menjadi suatu masalah bagi perusahaan dan pihak-pihak yang berkepentingan dengan laporan keuangan, serta dapat memprediksi kebijakan akuntansi yang hendak dipilih oleh perusahaan dalam kondisi tertentu. Teori akuntansi positif ini mengusulkan tiga hipotesis manajemen laba, antara lain:

1. Hipotesis Rencana Bonus (*The Bonus Plan Hypotesis*)

Hipotesis ini menjelaskan bahwa para manajer perusahaan menginginkan imbalan yang tinggi dalam setiap periode, sehingga mereka menggunakan rencana bonus untuk memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa kini. Jika imbalan mereka bergantung pada bonus yang dilaporkan pada pendapatan bersih, maka kemungkinan mereka bisa meningkatkan bonus mereka pada periode tersebut dengan melaporkan pendapatan bersih setinggi mungkin. Salah satu cara untuk melakukan ini adalah dengan memilih kebijakan akuntansi yang meningkatkan laba yang dilaporkan pada periode tersebut. Tentu saja, sesuai dengan karakter dari proses akrual, hal ini akan cenderung menyebabkan penurunan pada laba dan bonus-bonus yang

dilaporkan pada masa yang akan datang, dengan faktor-faktor lain tetap sama. Namun nilai masa kini (present value) dari kegunaan manajer dari lini bonus masa depan yang dimilikinya akan meningkat dengan memberikan perubahan menuju masa kini. Dapat disimpulkan manajer perusahaan dengan bonus tertentu cenderung lebih menyukai metode yang meningkatkan laba periode berjalan. Pilihan tersebut diharapkan dapat meningkatkan nilai sekarang bonus yang akan diterima seandainya komite kompensasi dari dewan direktur tidak menyesuaikan dengan metode yang dipilih.

2. Hipotesis Kontrak Hutang (*The Debt Covenant Hypotesis*)

Hipotesis kontrak hutang semua hal lain dalam keadaan tetap, makin dekat suatu perusahaan terhadap pelanggaran pada akuntansi yang didasarkan pada kesepakatan utang, maka kecenderungannya adalah semakin besar kemungkinan manajer perusahaan memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa kini. Alasannya adalah laba yang dilaporkan yang makin meningkat akan menurunkan kelalaian teknis. Sebagian besar dari perjanjian hutang berisi kesepakatan bahwa pemberi pinjaman harus bertemu selama masa perjanjian. Sebagai contoh, perusahaan yang mendapat pinjaman boleh sepakat memelihara level tertentu dari hutang terhadap harta, laporan bunga, modal kerja, dan harta pemilik saham. Jika kesepakatan semacam itu dikhianati, perjanjian hutang tersebut bisa memberikan/mengeluarkan penalti, seperti pembatasan dividen atau tambahan pinjaman. Dengan jelas, prospek dari pelanggaran kesepakatan membatasi kegiatan perusahaan dalam operasional perusahaan itu sendiri. Untuk mencegah,

atau paling tidak menunda, pelanggaran semacam itu, perusahaan bisa memilih kebijakan akuntansi tertentu yang bisa meningkatkan laba masa kini. Berdasarkan hipotesis kesepakatan hutang, ketika perusahaan mendekati kelalaian, atau memang sudah berada dalam lalai atau cacat, lebih cenderung untuk melakukan hal ini.

3. Hipotesis Biaya Politik (*The Political Cost Hypotesis*)

Hipotesis biaya politik semua hal lain dalam keadaan tetap, makin besar biaya politik yang mesti ditanggung oleh perusahaan, manajer cenderung lebih memilih prosedur akuntansi yang menyerah pada laba yang dilaporkan dari masa sekarang menuju masa depan. Perusahaan-perusahaan yang ukurannya sangat besar mungkin dikenakan standar kinerja yang lebih tinggi, dengan penghargaan terhadap tanggung jawab lingkungan, hanya karena mereka merasa bahwa mereka besar dan berkuasa. Jika perusahaan besar juga memiliki kemampuan meraih profit yang tinggi, maka biaya politik bisa diperbesar. Perusahaan-perusahaan juga mungkin akan menghadapi biaya politik pada poin-poin waktu tertentu.

Persaingan luar negeri mungkin mengarah pada menurunnya profitabilitas kecuali perusahaan yang terkena dampaknya ini bisa mempengaruhi proses politik untuk bisa melindungi impor secara keseluruhan. Salah satu cara untuk melakukan ini adalah dengan mengadopsi kebijakan akuntansi income-decreasing (pendapatan menurun) dalam rangka meyakinkan pemerintah bahwa profit sedang turun.

2.1.2 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Teori agensi adalah teori yang muncul ketika ada dua pihak yang saling terikat, dimana kedua belah pihak sepakat untuk memakai jasa. Hubungan keagenan adalah sebagai kontrak, dimana satu atau beberapa orang (*principal*) memperkerjakan orang atau pihak lain (*agent*) untuk melaksanakan sejumlah jasa dan mendelegasikan wewenang untuk mengambil keputusan. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa manajemen wajib mempertanggungjawabkan semua keputusan terhadap pengguna laporan keuangan, termasuk investor, *stakeholders*, pemegang saham dan kreditor.

Beberapa faktor yang menyebabkan munculnya masalah keagenan (Colgan, 2001), yaitu:

1) Moral Hazard

Hal ini umumnya terjadi pada perusahaan besar (kompleksitas yang tinggi) dimana seorang manajer melakukan kegiatan yang tidak seluruhnya diketahui oleh pemegang saham maupun pemberi pinjaman. Manajer dapat melakukan tindakan di luar pengetahuan pemegang saham yang melanggar kontrak dan sebenarnya secara etika atau norma mungkin tidak layak dilakukan.

2) Penahanan Laba (*Earnings Retention*).

Masalah ini berkisar pada kecenderungan untuk melakukan investasi yang berlebihan oleh pihak manajemen (*agent*) melalui peningkatan dan pertumbuhan dengan tujuan untuk memperbesar kekuasaan, prestise atau

penghargaan bagi dirinya, namun dapat menghancurkan kesejahteraan pemegang saham.

3) Horizon Waktu.

Konflik ini muncul sebagai akibat dari kondisi arus kas, dimana *principal* lebih menekankan pada arus kas untuk masa depan yang kondisinya belum pasti, sedangkan manajemen cenderung menekankan kepada hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan mereka.

4) Penghindaran Risiko Manajerial.

Masalah ini muncul ketika ada batasan diversifikasi portofolio yang berhubungan dengan pendapatan manajerial atas kinerja yang dicapainya, sehingga manajer akan berusaha meminimalkan risiko saham perusahaan dari keputusan investasi yang meningkatkannya. Misalkan manajemen lebih senang dengan pendanaan ekuitas dan berusaha menghindari peminjaman utang, karena mengalami kebangkrutan atau kegagalan.

Masalah keagenan muncul dikarenakan tindakan oportunistik yang dilakukan manajer selaku *agent*, yaitu tindakan manajemen untuk mensejahterakan kepentingan sendiri yang berlawanan dengan kepentingan pemegang saham (*principal*). Terdapat dua kepentingan yang berbeda di dalam perusahaan antara *agent* dan *principal*, dimana kedua pihak berusaha untuk mencapai atau mempertahankan tingkat kemakmuran sesuai yang masing-masing mereka kehendaki (Pramana, 2014).

2.1.3 *Transfer Pricing*

1. *Pengertian Transfer Pricing*

Menurut OECD (*Organization For Economic Cooperation and Development*) (2010), mendefinisikan *transfer pricing* sebagai harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota group dalam sebuah perusahaan multinasional, dimana harga transfer yang ditentukan tersebut dapat menyimpang dari harga pasar wajar sepanjang sesuai bagi groupnya. Mereka dapat menyimpang dari harga pasar wajar karena posisi mereka berada dalam keadaan bebas untuk mengadopsi prinsip apapun yang tetap bagi koorporasinya.

Berdasarkan Pasal 1 ayat (8) Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ./2011, mendefinisikan penentuan harga transfer (*transfer pricing*) yaitu “Penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa”.

Berdasarkan UU Nomor 36 Tahun 2008, hubungan istimewa dianggap ada apabila:

1. Wajib pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada wajib pajak lainnya; hubungan antara wajib pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua wajib pajak atau lebih; atau hubungan di antara dua wajib pajak atau lebih yang disebut terakhir.
2. Wajib pajak yang menguasai wajib pajak lainnya atau dua atau lebih wajib pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung.

3. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7 Tahun 2010, pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah bila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain, atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan. Transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah suatu pengalihan sumber daya atau kewajiban antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, tanpa menghiraukan apakah suatu harga diperhitungkan.

Penjelasan diatas menunjukkan bahwa yang dimaksud dengan *transfer pricing* merupakan harga yang terkandung ada setiap produk atau jasa dari satu divisi yang ditransfer ke divisi yang lain dalam perusahaan yang sama atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa baik perusahaan lokal maupun internasional, dimana salah satu perusahaan mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain, atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan perusahaan (Nugraha, 2016).

2. Metode Penetapan Harga Transfer

Peraturan Dirjen Pajak Nomor 43 Tahun 2010 yang diubah dengan Peraturan Dirjen Pajak Nomor 32 Tahun 2011 menyebutkan metode yang dapat digunakan untuk menentukan harga transfer yang wajar yang dilakukan oleh perusahaan multinasional yang melakukan transfer pricing, yaitu sebagai berikut (Ni'maturosyiddah, 2018):

1. Metode Perbandingan Harga (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*).

Metode ini membandingkan harga transaksi dari pihak yang ada hubungan istimewa tersebut dengan harga transaksi barang sejenis dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa/pembanding independen, baik itu internal CUP maupun eksternal CUP. Metode ini sebenarnya merupakan metode yang paling akurat, tetapi yang sering menjadi permasalahannya adalah mencari barang yang benar-benar sejenis.

2. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*).

Metode ini digunakan dalam hal wajib pajak bergerak dalam bidang usaha perdagangan, dimana produk yang telah dibeli dari pihak yang memiliki hubungan istimewa dijual kembali (*resale*) kepada pihak lainnya (yang tidak memiliki hubungan istimewa). Harga yang terjadi pada penjualan kembali tersebut dikurangi dengan laba kotor (*mark up*) wajar sehingga diperoleh harga beli wajar dari pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

3. Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method*).

Metode ini 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. Metode ini umumnya digunakan pada usaha pabrikasi.

4. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*).

Metode ini dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang 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. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*).

Metode ini dilakukan dengan membandingkan persentase laba bersih operasi terhadap biaya, penjualan, aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya.

3. Pertimbangan Penetapan Harga Transfer

Diketahui dalam operasi luar negeri, dibutuhkan beberapa pertimbangan untuk dapat sampai kepada suatu harga transfer, sebagai berikut:

1. Perpajakan

Tarif pajak penghasilan efektif dapat memiliki perbedaan yang signifikan dimasing-masing negara. Sistem harga transfer yang memungkinkan pengalihan

keuntungan ke negara-negara lain dengan tingkat pajak yang rendah dapat mengurangi jumlah pajak penghasilan perusahaan yang digabungkan dari seluruh dunia. Sehingga tarif pajak sangat dipertimbangkan dalam penentuan harga transfer.

2. Peraturan Pemerintah

Apabila harga transfer tidak diatur oleh pemerintah, perusahaan akan menetapkan harga transfer untuk meminimalkan laba kena pajak di negara-negara dengan tingkat pajak penghasilan yang tinggi ataupun sebaliknya. Namun, otoritas pajak pemerintah mencegah dari adanya kemungkinan ini dan mengeluarkan peraturan yang menentukan bagaimana harga transfer perusahaan dapat dihitung.

3. Tarif

Tarif seringkali dipungut berdasarkan persentase tertentu dari nilai impor atau produk. Semakin rendah harganya, semakin rendah pula tarif yang akan dikenakan. Timbulnya tarif biasanya memiliki hubungan terbalik dengan timbulnya pajak pendapatan di dalam harga transfer. Meskipun tarif untuk barang-barang yang dikenakan ke suatu negara tertentu akan lebih rendah jika harga transfernya juga rendah, maka keuntungan yang dicatat di negara itu juga akan rendah. Oleh karena itu, pajak penghasilan lokal atas laba akan semakin tinggi. Jadi, efek bersih dari faktor-faktor ini harus ikut diperhitungkan dalam menentukan harga transfer yang tepat, karena pajak penghasilan umumnya memiliki jumlah lebih besar daripada tarif, harga transfer internasional biasanya lebih banyak didasarkan pada pajak penghasilan daripada tarif.

4. Nilai Tukar

Harga transfer digunakan untuk mengurangi resiko nilai tukar uang, misalnya dengan memindahkan dana dari negara yang mata uangnya lemah ke negara dengan mata uangnya kuat.

5. Pengawasan Nilai Tukar Mata Uang

Beberapa negara membatasi jumlah nilai mata uang asing yang tersedia untuk mengimpor komoditas tertentu. Dikarenakan kondisi seperti itu, harga transfer yang lebih rendah memungkinkan anak perusahaan membawa jumlah komoditi yang lebih banyak. Penentuan harga transfer bisa digunakan untuk memindahkan dana keluar dari suatu negara yang beroperasi secara ketat terhadap pemindahan deviden maupun modalnya.

6. Akumulasi Dana

Perusahaan mungkin ingin mengakumulasikan dananya di satu negara tertentu daripada di negara lain. Harga transfer adalah salah satu cara untuk mengalihkan dana tersebut ke dalam atau ke luar negara tertentu.

7. Tekanan Persaingan

Harga transfer bisa digunakan untuk memungkinkan anak perusahaan menetapkan harga yang lebih rendah dibandingkan pesaing lokal.

8. *Joint Venture*

Join venture bisa menimbulkan masalah kompleksitas pada penetapan harga transfer. Misalnya suatu perusahaan Indonesia mengadakan *joint venture* di Singapura dengan perusahaan lokal. Jika induk perusahaan menetapkan harga

yang lebih tinggi untuk komponen yang ditransfer ke Singapura, partner Singapura tersebut mungkin menolak harga transfer tersebut karena akan menurunkan laba dari partner Singapura tersebut.

4. Tujuan *Transfer Pricing*

Menurut Chandraningrum (2009:4) Ada tiga tujuan penting dari penentuan harga transfer internasional, yaitu:

1. Mengelola beban pajak mendominasi tujuan lainnya, tetapi penggunaan operasional penentuan harga transfer seperti mempertahankan posisi daya saing perusahaan.
2. Mempromosikan evaluasi kinerja yang setara.
3. Memberikan motivasi kepada karyawan.

2.1.4 Pajak

1. Definisi Pajak

Menurut Pasal 1 Undang-Undang Nomor 16 tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan yang tercantum dalam Undang-Undang KUP dan Peraturan Pelaksanaannya, pajak merupakan kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak memberikan imbalan secara langsung digunakan untuk keperluan negara sebesar-besarnya bagi kemakmuran rakyat.

Definisi pajak yang dikemukakan oleh S.I. Djajadiningrat bahwa pajak sebagai suatu kewajiban menyerahkan sebagian dari kekayaan ke kas negara yang disebabkan suatu keadaan, kejadian dan perbuatan yang memberikan kedudukan tertentu, tetapi bukan sebagai hukuman, menurut peraturan yang ditetapkan

pemerintah serta dapat dipaksakan, tetapi tidak ada jasa timbal balik dari negara secara langsung untuk memelihara kesejahteraan secara umum (Hidayat, 2019).

Dari definisi pajak di atas dapat diuraikan bahwa pajak memiliki unsur-unsur sebagai berikut:

1. Pajak merupakan iuran dari rakyat kepada negara, yang berhak memungut pajak adalah negara, baik melalui pemerintah pusat maupun pemerintah daerah. Iuran yang dibayarkan dapat berupa uang bukan barang.
2. Pajak dipungut berdasarkan Undang-Undang serta aturan pelaksanaannya. Sifat pemungutan pajak adalah memaksa berdasarkan kewenangan yang diatur oleh Undang-Undang beserta aturan pelaksanaannya.
3. Dalam pembayaran pajak tidak ada kontraprestasi secara langsung oleh pemerintah. Pembayaran pajak tanpa jasa timbal atau kontraprestasi dari Negara yang secara langsung dapat ditunjuk. Dalam pembayaran pajak tidak dapat ditunjukkan adanya kontraprestasi individual oleh pemerintah.
4. Pajak digunakan untuk membiayai pengeluaran negara serta membiayai rumah tangga negara, yakni pengeluaran-pengeluaran yang bermanfaat bagi masyarakat luas.

2. Fungsi Pajak

Menurut Pramana (2014) pajak mempunyai beberapa fungsi, sebagai berikut:

1.) Fungsi Anggaran (*Budgetair*)

Pajak sebagai sumber pendapatan negara berfungsi untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran negara. Untuk menjalankan tugas-tugas rutin negara dan

melaksanakan pembangunan, negara membutuhkan biaya. Biaya ini dapat diperoleh melalui penerimaan pajak. Dewasa ini pajak digunakan untuk pembiayaan rutin seperti belanja pegawai, belanja barang, pemeliharaan, dan lain sebagainya. Untuk pembiayaan pembangunan, uang dikeluarkan dari tabungan pemerintah, yakni penerimaan dalam negeri dikurangi pengeluaran rutin. Tabungan pemerintah ini dari tahun ke tahun harus ditingkatkan sesuai kebutuhan pembiayaan pembangunan yang semakin meningkat, terutama dari sektor pajak.

2.) Fungsi mengatur (*regulerend*)

Pemerintah bisa mengatur pertumbuhan ekonomi melalui kebijaksanaan pajak. Dengan fungsi mengatur, pajak bisa digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan. Contohnya dalam rangka menggiring penanaman modal, baik dalam negeri maupun luar negeri, diberikan berbagai macam fasilitas keringanan pajak. Hal ini dilakukan dalam rangka melindungi produksi dalam negeri, dengan kebijakan pemerintah menetapkan bea masuk yang tinggi untuk produk luar negeri.

3.) Fungsi stabilitas

Pemerintah memiliki dana untuk menjalankan kebijakan yang berhubungan dengan stabilitas harga sehingga inflasi dapat dikendalikan dengan pajak. Hal ini bisa dilakukan dengan jalan mengatur peredaran uang di masyarakat, pemungutan pajak, penggunaan pajak yang efektif dan efisien.

4.) Fungsi redistribusi pendapatan

Pajak yang sudah dipungut oleh negara akan digunakan untuk membiayai semua kepentingan umum, termasuk juga untuk membiayai pembangunan

sehingga dapat membuka kesempatan kerja, yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

3. Subjek Pajak

Dalam UU No. 36 Tahun 2008 Pasal 2, yang menjadi subjek pajak adalah:

1. Orang pribadi.
2. Warisan yang belum terbagi sebagai satu kesatuan menggantikan yang berhak.
3. Badan.
4. Bentuk Usaha Tetap.

4. Peraturan Perpajakan Mengenai *Transfer Pricing*

Peraturan pajak berkaitan dengan transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa:

1. *Transfer pricing* yang dilakukan oleh wajib pajak sesuai dengan prinsip kewajaran (*arm's length principle*).
2. Metodologi *transfer pricing* yang digunakan oleh wajib pajak sesuai dengan peraturan yang berlaku dan praktik usaha yang lazim yang tidak dipengaruhi hubungan istimewa.
3. Wajib pajak yang bersangkutan dan perusahaan afiliasinya telah membayar pajak sesuai dengan proporsi fungsinya dalam transaksi.
4. Mendokumentasikan penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, dalam penentuan harga transaksinya. Untuk itu wajib pajak yang melakukan transaksi afiliasi wajib menyiapkan dokumentasi yang memadai untuk membuktikan bahwa *transfer pricing* yang dilakukan telah sesuai dengan *arm's length principle* (membuat *TP Documentation*).

2.1.4 Profitabilitas

1. Pengertian Profitabilitas

Menurut Sudana (2011:22) Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki seperti aktiva, modal atau penjualan perusahaan. Sedangkan menurut *APB Statement* mengartikan profitabilitas adalah kelebihan (defisit) penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi (Harahap, 2001:226). Menurut Kasmir (2012:196) rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan.

2. Perhitungan Profitabilitas

Adapun rasio-rasio untuk menghitung profitabilitas menurut Bringham dan Houston (2010:146), yaitu:

1. Margin Laba atas Penjualan

Margin atas laba penjualan atau bisa disebut juga dengan *gross margin ratio* adalah rasio yang menunjukkan nilai relatif antara nilai laba bersih terhadap nilai penjualan. Laba bersih adalah nilai penjualan dikurangi harga pokok penjualan. Formula untuk menghitung margin laba atas penjualan, yaitu:

$$\text{Margin Laba atas Penjualan} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

Semakin besar nilai rasio, maka semakin besar laba bersih yang diperoleh perusahaan. Artinya, apabila profitabilitas perusahaan semakin tinggi, maka perusahaan memiliki tingkat keuntungan dalam laba bersih yang tinggi. Hal tersebut menjadi bias apabila hasil margin laba atas penjualan suatu perusahaan lebih rendah dibanding dengan rata-rata industri. Hasil dibawah standar ini terjadi karena biaya yang terlalu tinggi disebabkan oleh operasi yang tidak efisien.

2. Pengembalian atas Total Aset

Rasio atas pengembalian total aset bisa disebut juga dengan *Return on Asset (ROA)* yang merupakan rasio keuntungan bersih setelah pajak terhadap jumlah aset secara keseluruhan. Rasio ini merupakan suatu ukuran untuk menilai besarnya presentase tingkat pengembalian perusahaan dari setiap aset yang dimiliki maupun digunakan. Formula untuk menghitung rasio ini, yaitu:

$$\text{Return On Assets (ROA)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Asset}}$$

Semakin tinggi tingkat pengembalian atas aset suatu perusahaan, maka semakin tinggi laba bersih yang diperoleh perusahaan. Namun, tingkat pengembalian atas aset yang rendah, tidak selalu berarti buruk. Hal tersebut bisa diakibatkan oleh keputusan yang disengaja, misalnya penggunaan utang dalam jumlah yang besar, beban bunga yang tinggi sehingga menyebabkan laba bersih relatif rendah. Jadi, faktor-faktor lain harus dipertimbangkan terlebih dahulu ketika akan menilai rasio-rasio yang mencerminkan kinerja perusahaan.

3. Rasio Kemampuan Dasar untuk Menghasilkan Laba

Rasio kemampuan dasar untuk menghasilkan laba atau *Basic Earning Power (BEP)* merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari asset perusahaan, sebelum adanya pengaruh pajak dan leverage. Rasio ini bermanfaat ketika membandingkan perusahaan dengan berbagai tingkat leverage keuangan dan situasi pajak. Formula yang digunakan untuk menghitung rasio ini, adalah:

$$\text{Basic Earning Power (BEP)} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Total Asset}}$$

4. Pengembalian atas Ekuitas Biasa Hasil pengembalian ekuitas atau *Return on Equity (ROE)*

Return on Equity (ROE) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur laba bersih setelah pajak dengan modal sendiri. Rasio ini menunjukkan efisiensi penggunaan modal sendiri. Semakin tinggi rasio pengembalian ekuitas, maka semakin baik. Adapun formula untuk mengukur rasio ini adalah:

$$\text{Return On Equity (ROE)} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Ekuitas Biasa}}$$

2.1.5 *Tunneling Intensive*

Tunneling merupakan aktivitas pengalihan aset dalam keuntungan keluar perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali perusahaan tersebut. Kemudian Hartati (2015) menyatakan bahwa *tunneling incentive* adalah suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba

perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, namun pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya yang mereka bebankan.

Struktur kepemilikan terdiri dari 2 macam, yaitu struktur kepemilikan tersebar dan struktur kepemilikan terkonsentrasi (Mutamimah, 2008). Struktur kepemilikan tersebar mempunyai ciri bahwa manajemen perusahaan dikontrol oleh manajer (Porta., 2000). Manajer lebih mengutamakan kepentingannya dibanding kepentingan pemegang saham. Dalam struktur kepemilikan ini, pemegang saham secara umum tidak bersedia melakukan monitoring, karena mereka harus menanggung seluruh biaya monitoring dan hanya menikmati keuntungan sesuai dengan proporsi kepemilikan saham mereka. Jika semua pemegang saham berperilaku sama, maka tidak akan terjadi pengawasan terhadap manajemen (Zhuang, 2000).

Perbedaan kondisi kepemilikan terkonsentrasi antara negara maju dan negara berkembang. Pada negara maju, kepemilikan terkonsentrasi memiliki pengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Namun jika di negara berkembang seperti Indonesia, kepemilikan terkonsentrasi lebih di dominasi oleh keluarga sendiri dan lemahnya perlindungan terhadap pemilik saham minoritas yang dapat menimbulkan konflik antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas (Yuniasih, 2013).

Tunneling muncul dalam dua bentuk. Pertama, peran pemegang saham pengendali dalam memindahkan sumber daya perusahaan untuk kepentingannya sendiri melalui transaksi hubungan istimewa yang diatur sedemikian rupa. Transaksi tersebut mencakup penjualan asset dan kontrak penjualan seperti

transfer pricing yang hanya menguntungkan pemegang saham pengendali dan eksploitasi peluang–peluang yang ada pada perusahaan. Kedua, pemegang saham pengendali dapat meningkatkan porsi sahamnya tanpa memberikan kontribusi asset apapun bagi perusahaan melalui isu–isu saham dilutive, pembatasan terhadap pemegang saham non-pengendali, atau transaksi lainnya yang merugikan kelompok bukan pengendali (Johnson, 2000).

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa *tunneling incentive* merupakan suatu kegiatan pemindahan sumber daya berupa asset, pembagian keuntungan, maupun berupa pemberian hak istimewa yang diberikan kepada pemegang saham mayoritas namun dapat memberikan dampak merugikan bagi pemegang saham minoritas.

2.1.6 Debt Covenant

Nugroho (2012), *debt covenant* adalah kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman dan *recovery* pinjaman (Cochran, 2001). Kontrak hutang jangka panjang (*debt covenant*) merupakan perjanjian untuk melindungi pemberi pinjaman (lender atau kreditur) dari tindakan–tindakan manajer terhadap kepentingan kreditur, seperti deviden yang berlebihan, pinjaman tambahan atau membiarkan modal kerja dan kekayaan pemilik berada di bawah tingkat yang telah ditentukan, yang mana semuanya menurunkan keamanan atau menaikkan resiko bagi kreditur yang telah ada. Kontrak ini didasarkan pada teori akuntansi positif, yaitu hipotesis *debt covenant* yang menyatakan bahwa semakin dekat suatu perusahaan ke pelanggaran perjanjian hutang, manajer memiliki kecenderungan untuk memilih

prosedur akuntansi yang dapat memindahkan laba periode mendatang ke periode berjalan. Salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk dapat menaikkan laba dan menghindari peraturan kredit adalah dengan *transfer pricing*.

2.1.7 Exchange Rate

1. Definisi Exchange Rate

Ayshinta (2019) mengatakan bahwa pengertian nilai tukar mata uang menurut FASB adalah rasio antara suatu unit mata uang dengan sejumlah mata uang lain yang bisa ditukar pada waktu tertentu. Perbedaan nilai tukar riil dengan nilai tukar nominal penting untuk dipahami karena keduanya mempunyai pengaruh yang berbeda terhadap risiko nilai tukar. Perubahan nilai tukar nominal akan diikuti oleh perubahan harga yang sama yang menjadikan perubahan tersebut tidak berpengaruh terhadap posisi persaingan relatif antara perusahaan domestik dengan pesaing luar negerinya dan tidak ada pengaruh terhadap aliran kas. Sedangkan perubahan nilai tukar riil akan menyebabkan perubahan harga relatif, yaitu perubahan perbandingan antara harga barang domestik dengan harga barang luar negeri. Oleh karena itu, perubahan tersebut dapat mempengaruhi daya saing barang domestik.

Kondisi tersebut membuat perusahaan multinasional mungkin mencoba untuk mengurangi risiko nilai tukar (*exchange rate*) mata uang asing dengan memindahkan dana ke mata uang yang kuat melalui *transfer pricing* untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan. Sebab *exchange rate* memiliki dua efek akuntansi, yaitu untuk memasukkan transaksi mata uang asing

dan pengungkapan keuntungan dan/atau kerugian yang dapat mempengaruhi keuntungan perusahaan secara keseluruhan (Chan, 2002) dalam Marfuah (2014).

2. Fungsi Nilai Tukar (*Exchange Rate*)

Menurut Goeltom (1998:73), penentuan sistem nilai tukar merupakan suatu hal penting bagi perekonomian suatu negara karena hal tersebut merupakan satu alat yang dapat digunakan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan mengisolasi perekonomian suatu negara dari gejolak perekonomian global. Pada dasarnya kebijakan nilai tukar yang ditetapkan suatu negara mempunyai beberapa fungsi utama yaitu :

1. Mempertahankan keseimbangan neraca pembayaran, dengan sasaran akhir menjaga kecukupan cadangan devisa.
2. Menjaga kestabilan pasar domestik.
3. Sebagai instrumen moneter khususnya bagi negara yang menerapkan suku bunga dan nilai tukar sebagai sasaran operasional kebijakan moneter.

Selain itu, menurut Kewal (2012:58) mengatakan bahwa nilai tukar atau disebut juga kurs valuta dalam berbagai transaksi ataupun jual beli valuta asing, dikenal ada empat jenis, yaitu:

1. *Selling rate* (kurs jual), yaitu kurs yang ditentukan oleh suatu bank untuk penjualan valuta asing tertentu pada saat tertentu.
2. *Middle rate* (kurs tengah), yaitu kurs tengah antara kurs jual dan kurs beli valuta asing terhadap mata uang nasional, yang ditetapkan oleh Bank Central pada suatu saat tertentu.

3. *Buying rate* (kurs beli), yaitu kurs yang ditentukan oleh suatu bank untuk pembelian valuta asing tertentu pada saat tertentu.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangat penting untuk diungkapkan sebagai landasan informasi, bahan acuan, dan perbandingan (*Riset Gap*) dalam penelitian ini. Adapun hasil-hasil sebelumnya dari penelitian-penelitian terdahulu mengenai topik yang berkaitan dengan penelitian ini dapat dilihat dalam table 2.1 sebagai berikut:



Tabel 2.1

Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Metodelogi Penelitian		Hasil Penelitian
			Persamaan	Perbedaan	
1.	Evan Maxentia Tiwa, David P.E. Saerang, Victorina Z. Tirayoh (2017)	Pengaruh Pajak dan Kepemilikan Asing Terhadap Penerapan <i>Transfer pricing</i> Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2013-2015	Variabel <i>transfer pricing</i> dan variabel Pajak.	Variabel kepemilikan asing dan sampel penelitian menggunakan Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI pada tahun 2013-2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pajak berpengaruh positif secara signifikan terhadap penerapan <i>transfer pricing</i>. 2. Kepemilikan asing tidak berpengaruh positif secara tidak signifikan terhadap penerapan <i>transfer pricing</i>.
2.	Eling Pamungkas Sari, Abdullah Mubarak (2018)	Pengaruh Profitabilitas, pajak dan <i>Debt Covenant</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Terdaftar di BEI Tahun 2012-2016)	Variabel <i>transfer pricing</i> , pajak, profitabilitas, dan <i>debt covenant</i> .	Sampel penelitian menggunakan Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI pada tahun 2012-2016	<ol style="list-style-type: none"> 1. Profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>Transfer Pricing</i>, 2. Pajak berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>Transfer Pricing</i>, 3. <i>Debt Covenant</i> berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap <i>Transfer Pricing</i> 4. Profitabilitas, Pajak, dan <i>Debt Covenant</i> berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i>

3.	Thesa Refgia (2017)	Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Asing, dan <i>Tunneling Incentive</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> (Perusahaan Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Listing Di BEI Tahun 2011-2014)	Variabel <i>transfer pricing</i> , pajak dan <i>tunneling incentive</i>	Variabel mekanisme bonus, ukuran perusahaan, dan kepemilikan asing. Serta sampel penelitian menggunakan perusahaan sektor industri dasar dan kimia yang listing di BEI tahun 2011-2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pajak berpengaruh positif terhadap <i>transfer pricing</i>. 2. Mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> 3. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>. 4. Kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap <i>transfer pricing</i>. 5. <i>Tunneling incentive</i> berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>.
4.	Lalu Takdir Jumaidi, Bambang, Robith Hudaya (2017)	Analisis pajak, <i>Tunneling</i> , <i>gross margin</i> , dan KAP Spesialis Terhadap Keputusan untuk Melakukan <i>Transfer pricing</i> .	Variabel <i>transfer pricing</i> , pajak, dan <i>tunneling</i> .	Variabel <i>gross margin</i> dan KAP spesialis. Serta sampel penelitian menggunakan Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI penelitian pada tahun 2011-2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Variabel pajak secara parsial sangat dominan mempengaruhi atau positif signifikan mempengaruhi keputusan melakukan <i>Transfer Pricing</i> 2. Secara parsial variabel independen selain pajak, yaitu <i>Turnneling</i>, <i>Gross Margin</i> dan KAP Spesialis tidak berpengaruh signifikan terhadap sikap keputusan melakukan <i>Transfer Pricing</i> 3. Secara simultan seluruh variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan melakukan <i>Transfer Pricing</i>

5.	Siti Khusnul Khotimah (2018)	Pengaruh Beban Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> , dan Ukuran Perusahaan Terhadap Keputusan Perusahaan dalam Melakukan <i>Transfer pricing</i> (Studi Empiris pada Perusahaan Multinasional yang Listing di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2017)	Variabel <i>transfer pricing</i> , pajak, dan <i>tunneling incentive</i> .	Variabel ukuran perusahaan dan pengambilan sampel penelitian menggunakan perusahaan multinasional yang listing di BEI tahun 2013-2017	<ol style="list-style-type: none"> 1. Variabel beban pajak berpengaruh negatif terhadap <i>transfer pricing</i>, 2. Variabel <i>tunneling incentive</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>., dan 3. Variabel ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap <i>transfer pricing</i>.
6.	Anita Wahyu Indrasti (2016)	Pengaruh Pajak, Kepemilikan Asing, <i>Bonus Plan</i> dan <i>Debt Covenant</i> Terhadap Keputusan Perusahaan Untuk Melakukan <i>Transfer Pricing</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2015)	Variabel <i>transfer pricing</i> , pajak, dan <i>debt covenant</i> .	Variabel <i>bonus plan</i> dan kepemilikan asing. Serta sampel penelitian menggunakan Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI penelitian pada tahun 2012-2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pajak berpengaruh positif terhadap <i>transfer pricing</i>. 2. Kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap <i>transfer pricing</i>. 3. Bonus plan tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>. 4. <i>Debt covenant</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>.

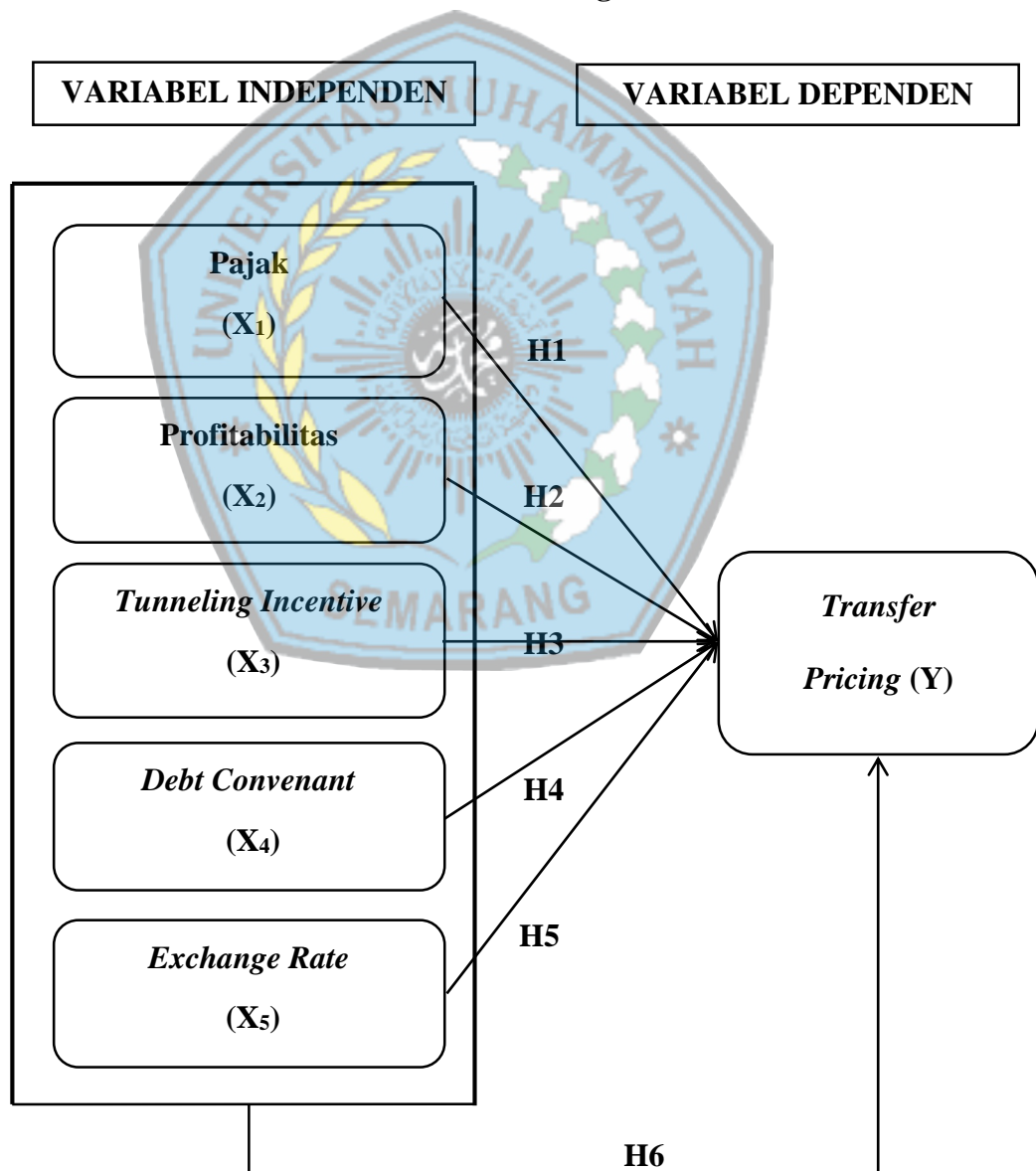
7.	Wastam Wahyu Hidayat, Widi Winarso, Devi Hendrawan (2019)	Pengaruh Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> Terhadap Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Pada Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2012-2017	Variabel <i>transfer pricing</i> , pajak dan <i>tunneling incentive</i> . Serta sampel penelitian menggunakan Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)	Periode penelitian yang berbeda yaitu pada tahun 2012-2017	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pajak (TAX) secara parsial berpengaruh negatif terhadap <i>transfer pricing</i>. 2. <i>Tunneling incentive</i> (TUN) secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap <i>transfer pricing</i>. 3. Variabel independen dalam penelitian ini secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu <i>transfer pricing</i>
8.	Patriot Jaya Ayshintia, Henri Agustin, Mayar Afriyenti (2019)	Pengaruh <i>Tunneling Incentive</i> , Mekanisme Bonus dan <i>Exchange Rate</i> Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan <i>Transfer Pricing</i> (Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014 - 2017)	Variabel <i>transfer pricing</i> , <i>tunneling incentive</i> dan <i>exchange rate</i> .	Variabel <i>mekanisme</i> . Serta sampel penelitian menggunakan Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2014-2017	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Tunneling incentive</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i>. 2. Mekanisme bonus tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i>. 3. <i>Exchanges rate</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i>.

9.	Syahidatul Marfuah, Siti Nurlaela, Anita Wijayanti (2019)	Beban Pajak, Nilai Perusahaan dan <i>Exchange Rate</i> dan <i>Transfer Pricing</i> Pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di BEI Tahun 2012-2017	Variabel <i>transfer pricing</i> , pajak dan <i>exchange rate</i> . Penelitian menggunakan sampel pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di BEI	Variabel nilai perusahaan dan periode penelitian yang berbeda yakni tahun 2012-2017	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beban pajak berpengaruh positif terhadap <i>transfer pricing</i>. 2. Nilai perusahaan tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>. 3. <i>Exchange rate</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>.
10.	Ratna Felix Nuradila, Raden Arief Wibowo (2018)	Text Minimization Sebagai Pemoderasi Hubungan Antara <i>Tunneling Intensive</i> , <i>Bonus Mechanism</i> , Dan <i>Debt Convenent</i> Dengan Keputusan <i>Transfer Pricing</i> (Studi Empiris Perusahaan Multinasional Sektor Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2012-2014).	Variabel <i>transfer pricing</i> , <i>tunneling incentive</i> dan <i>debt covenant</i> .	Variabel <i>text minimization</i> sebagai pemoderasi dan variabel <i>bonus mechanism</i> . Serta sampel penelitian menggunakan Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2012-2014	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Tunneling intensive</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>transfer pricing</i>. 2. <i>Bonus Mechanism</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>transfer pricing</i>. 3. <i>Debt Convenent</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>transfer pricing</i> 4. <i>Text minimization</i> memoderasi secara signifikan pengaruh <i>Tunneling intensive</i> terhadap <i>transfer pricing</i> 5. <i>Text minimization</i> tidak memoderasi secara signifikan pengaruh <i>Bonus Mechanism</i> terhadap <i>transfer pricing</i>. 6. <i>Text minimization</i> tidak memoderasi secara signifikan pengaruh <i>Debt Convenent</i> terhadap <i>transfer pricing</i>.

2.3 Kerangka Pemikiran

Suatu kerangka pemikiran dikemukakan untuk menggambarkan pengaruh dari variabel independen terhadap variabel mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi *transfer pricing*. Variabel independen dalam penelitian ini adalah pajak, profitabilitas, *tunneling intensive*, *debt covenant*, dan *exchange rate*. Sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini adalah *transfer pricing*.

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



Sumber: Data diolah penulis, 2019

2.4 Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan kajian teori dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan sebelumnya, maka perumusan hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

2.4.1 Pengaruh Pajak Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing*

Perusahaan berupaya menghindari pembayaran pajak yang sangat tinggi dengan melaporkan laba lebih rendah pada laporan keuangannya. *Transfer pricing* merupakan salah satu cara yang dipraktekkan perusahaan untuk menurunkan laba. Perusahaan seharusnya menggunakan prinsip harga wajar untuk mengurangi kewajiban pajak, namun pada kenyataannya perusahaan lebih banyak memilih menggunakan praktik *transfer pricing*. Melalui *transfer pricing* tersebut, perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax countries*) ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah (*low tax countries*) dengan cara memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu group (Hidayat., 2019). Beberapa penelitian yang dilakukan oleh Indrasti (2016), Tiwa (2017), Refgia (2017), Jumaidi (2017) dan Marfuah (2019) menunjukkan bahwa pajak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Sehingga dalam penelitian ini hipotesis yang dirumuskan adalah sebagai berikut:

H₁: Pajak berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

2.4.2 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing*

Keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh faktor profitabilitas, dimana semakin rendah profitabilitas suatu perusahaan maka semakin tinggi kemungkinan pergeseran profit yang terjadi, dengan kata lain semakin besar pula dugaan perusahaan melakukan praktik *transfer pricing*. Hal tersebut dikarenakan profitabilitas merupakan suatu indikator kinerja yang dilakukan manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan. Dalam hal *transfer pricing*, perusahaan yang memiliki keuntungan lebih dapat menyesuaikan harga pengalihan untuk mengurangi (peningkatan) keuntungan dalam pajak tinggi (pajak rendah). Penelitian Sari (2018) dan Pradana (2018) menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis yang dirumuskan adalah sebagai berikut:

H₂: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

2.4.3 Pengaruh *Tunneling Intensive* Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing*

Tunneling Incentive merupakan aktivitas pengalihan aset dalam keuntungan keluar perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali perusahaan tersebut. Menurut Hidayat (2019) *tunneling incentive* yang diprosikan dengan kepemilikan saham terbesar, mengindikasikan bahwa adanya pemegang saham pengendali mempengaruhi manajemen dalam membuat

keputusan *transfer pricing*. Transaksi pihak berelasi dapat dimanfaatkan sebagai tujuan oportunistik oleh pemegang saham pengendali untuk melakukan *tunneling*. Adapun transaksi pihak berelasi tersebut dapat berupa penjualan atau pembelian yang digunakan untuk mentransfer kas atau aset lancar lain keluar dari perusahaan melalui penentuan harga yang tidak wajar untuk kepentingan pemegang saham pengendali. Penelitian dilakukan oleh Refgia (2017) menemukan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Semakin besar saham yang dimiliki oleh pemegang saham maka semakin besar kemungkinan untuk melakukan *transfer pricing*. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nuradila, (2018), Hidayat, (2019), dan Rahmawati (2018) menunjukkan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut, maka hipotesis yang dirumuskan adalah sebagai berikut:

H₃: *Tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*

2.4.4 Pengaruh *Debt Covenant* terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing*

Transfer pricing merupakan salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk dapat menaikkan laba dan menghindari peraturan kredit. Hal ini dijelaskan dalam *the debt covenant hypothesis* dalam teori akuntansi positif bahwa semakin dekat suatu perusahaan terhadap pelanggaran pada akuntansi yang didasarkan pada kesepakatan utang, maka kecenderungannya adalah semakin besar kemungkinan manajer perusahaan memilih prosedur akuntansi dengan perubahan

laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke masa kini, sehingga perusahaan akan mempunyai *leverage ratio* yang kecil (Watts dan Zimmerman, 1986). Penelitian yang dilakukan oleh Pramana (2014) menemukan bahwa *debt covenant* berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Semakin tinggi batasan kredit semakin besar kemungkinan penyimpangan perjanjian kredit dan pengeluaran biaya. Manajer akan memilih metode akuntansi yang dapat menaikkan laba sehingga dapat mengendurkan batasan kredit dan mengurangi biaya kesalahan teknis. Sejalan dengan penelitian Ni'maturosyiddah (2018) dan Rosa (2017) yang menunjukkan bahwa *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing* dengan kesimpulan setiap satu persen kenaikan *debt covenant*, maka keputusan *transfer pricing* perusahaan juga akan ikut meningkat. Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut, maka hipotesis yang dirumuskan adalah sebagai berikut:

H₄: *Debt covenant* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*

2.4.5 Pengaruh *Exchange Rate* terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing*

Exchange rate memiliki dua efek akuntansi yaitu untuk memasukkan transaksi mata uang asing dan pengungkapan keuntungan atau kerugian perusahaan secara keseluruhan. Akibatnya, perusahaan multinasional mungkin mencoba untuk mengurangi risiko nilai tukar (*exchange rate*) mata uang asing dengan memindahkan dana ke mata uang yang kuat melalui *transfer pricing* untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan.

Andraeni (2017) menemukan hasil bahwa *exchange rate* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Dijelaskan bahwa pihak manajemen cenderung menggunakan perbedaan nilai tukar mata uang untuk meluruskan tujuannya dalam menggunakan *transfer pricing* yang terlihat pada laporan keuangan dalam akun laba rugi selisih kurs dari aktivitas operasi dan laba rugi sebelum pajak, dimana hal tersebut dapat mewakili bagaimana tingkat kecenderungan pihak manajemen dalam memanfaatkan perbedaan nilai tukar mata uang yang dihadapi perusahaan dalam penggunaannya dengan *transfer pricing*. Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut, maka hipotesis yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

H₅: *Exchange rate* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

2.4.6 Pengaruh pajak, profitabilitas, *tunneling incentive*, *debt covenant* dan *exchange rate* terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*

Transfer pricing merupakan harga yang terkandung ada setiap produk atau jasa dari satu divisi yang ditransfer ke divisi yang lain dalam perusahaan yang sama atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa baik perusahaan lokal maupun internasional, dimana salah satu perusahaan mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain, atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan perusahaan (Nugraha, 2016). Sedangkan menurut Refgia (2017) *transfer pricing* merupakan suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan keputusan untuk menentukan harga

transfer antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa atau berelasi. Berdasarkan hipotesis-hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya, secara parsial masing-masing variabel memiliki pengaruh terhadap ketepatan keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Maka perumusan hipotesis yang dapat disimpulkan oleh peneliti secara simultan atau bersama-sama berpengaruh adalah:

H₆: Pajak, profitabilitas, *tunneling incentive*, *debt covenant* dan *exchange rate* secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

