

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan ekonomi yang mengalami kemajuan pesat telah memberikan dampak yang signifikan terhadap model bisnis dan sikap para pengusaha. Banyak perusahaan yang mendirikan anak perusahaan, cabang, dan perwakilan usaha di berbagai negara untuk memperkuat aliansi strategisnya serta pertumbuhan pangsa pasar ekspor dan impor (Hidayat *et al.*, 2019). Dalam perusahaan multinasional hampir sebagian besar transaksi dan aktivitas ekonomi terjadi antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa atau antara perusahaan yang saling berelasi. Perusahaan multinasional telah memanfaatkan *transfer pricing* sebagai upaya perencanaan pajak untuk menghindari pajak dengan cara meminimalkan beban pajak yang harus ditanggung perusahaan (Mulyani *et al.*, 2020).

Perusahaan multinasional melakukan praktik *transfer pricing* yang dimana salah satu entitasnya berada di Indonesia dan entitas lain berada di luar negeri. Dalam melakukan operasi antara negara ini, timbul perbedaan pajak sehingga memunculkan risiko terhadap administrasi pajak (*tax administration*). *Transfer pricing* merupakan harga yang ditetapkan melalui divisi penjualan ke divisi pembelian dalam konteks korporasi atau sekelompok perusahaan afiliasi (Hansen & Mowen, 2015). *Transfer pricing* dari sisi perpajakan didefinisikan sebagai penetapan suatu harga untuk mencapai tujuan internal perusahaan yang terjadi pada perusahaan afiliasi (Tampubolon & Zulham, 2018).

*Transfer pricing* merupakan salah satu alternatif yang tersedia bagi perusahaan yang ingin mengurangi beban pajaknya dengan memindahkan pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan induk ke anak perusahaan



yang telah dimerger atau dibeli, baik perusahaan domestik maupun internasional (Ayshinta *et al.*, 2019). Perubahan harga yang disengaja dengan maksud untuk mengurangi pendapatan perusahaan dan mengklaim sebagai kerugian tersebut untuk menghindari pembayaran pajak di suatu negara disebut sebagai *transfer pricing* (Rachmat, 2019).

Putri & Syofyan (2023) menyatakan bahwa ada dua bagian transaksi dalam *transfer pricing* dapat terjadi pada satu negara yang berbeda yaitu *intracompany transfer pricing* adalah praktik yang dilakukan antar divisi dalam satu perusahaan. Sedangkan *intercompany transfer pricing* adalah praktik antar dua perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa adalah mentransfer sumber daya atau kewajiban antara pihak-pihak yang memiliki hubungan khusus tanpa memikirkan harga.

Sumarsan (2013) menjelaskan bahwa penentuan *transfer pricing* atau harga transfer yang wajar dapat dilakukan dengan menggunakan tiga metode yaitu penentuan harga transfer berdasarkan harga pasar (barang ataupun jasa yang ditransfer dinilai berdasarkan pada harga pasar yang berlaku), penentuan harga transfer berdasarkan harga pokok (dimana terdapat biaya ditimbulkan oleh unit bisnis penjual dalam produksi barang ataupun jasa), dan penentuan harga transfer berdasarkan negosiasi (dimana terjadi kondisi tidak adanya ketersediaan harga produk di pasar sehingga perusahaan memberikan kebebasan kepada unit bisnis yang bersangkutan untuk melakukan negosiasi terhadap harga transfer yang diinginkan).

Praktik *transfer pricing* dapat mempengaruhi kewajiban pajak perusahaan secara signifikan. Perusahaan multinasional sering menggunakan *transfer pricing*



mengalihkan laba ke yurisdiksi dengan tarif pajak yang lebih rendah yang mengakibatkan pengurangan total pajak yang dibayarkan perusahaan. Hal ini di perhatikan besar bagi otoritas pajak di berbagai negara, yang berusaha

untuk mencegah penghindaran pajak melalui pengaturan *transfer pricing* yang tidak wajar.

Direktorat Jendral Pajak mempunyai wewenang dalam menentukan besarnya penghasilan dan pengurangan serta menentukan utang sebagai modal dalam menghitung besarnya penghasilan kena pajak bagi wajib pajak yang memiliki hubungan istimewa dengan wajib pajak lainnya sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha tanpa dipengaruhi dengan hubungan istimewa dengan menggunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen, metode biaya-plus, metode harga penjualan kembali, metode pembagian laba serta metode laba bersih transaksional (BPPK, 2013).

Undang–Undang mengenai pajak penghasilan yang mengatur masalah keputusan dalam praktik *transfer pricing* yang dilakukan antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa terdapat pada UU No.36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat (4) Hubungan istimewa dalam undang-undang tersebut dianggap ada apabila: (a) Wajib Pajak mempunyai kepemilikan atau penyertaan modal langsung maupun tidak langsung paling rendah sebesar 25% pada Wajib Pajak lain, hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua Wajib Pajak atau lebih; (b) Hubungan istimewa antar Wajib Pajak yang menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak yang berada dibawah penugasan sama, baik langsung maupun tidak langsung; atau (c) Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis lurus dan atau kesamping satu derajat.

*Transfer pricing* berfokus pada prinsip *arm's length principle* yang menyatakan bahwa harga atau laba atas transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi ditentukan oleh kekuatan pasar, sehingga transaksi tersebut dapat diinkan harga pasar yang wajar. Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-10 yang direvisi menjadi PER-32/PJ/2011 yang menyatakan *The Most Rate Method* dalam menerapkan *Arm's Length Principle* dalam transaksi



hubungan istimewa terkait dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang dijadikan pondasi sebagai metode dalam pelaksanaan praktik *transfer pricing*.

*Transfer pricing* dapat dilihat dari sisi positif ketika menggunakan metode harga pokok yang legal atau *Cost Plus Method* (CPM) yaitu penentuan harga transfer yang paling wajar dan independen karena barang ataupun jasa yang ditransfer dinilai berdasarkan pada harga pasar yang berlaku. *Cost plus method* digunakan oleh perusahaan manufaktur dengan menentukan harga transfer dengan cara menambahkan laba (*cost-plus markup*) yang wajar kepada biaya produksi atas barang yang ditransaksikan. Misalnya, PT Q *Manufacture* di Indonesia memproduksi lampu mobil merek Q *light*, dan produk tersebut mempunyai biaya produksi USD 25 per unit, *cost-plus markup* yang digunakan adalah 20% sehingga harga jual dari lampu adalah USD 30 untuk penjualan kepada Q *sales Co* (perusahaan di Singapura), Q *sales* Indonesia adalah agen penjualan lampu. Manufaktur lampu otomotif mempunyai *cost-plus markup* yaitu 30%. Dengan demikian, menggunakan metode biaya-plus, seharusnya harga wajar atas *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT Q *Manufacture* adalah USD 32,5 bukan USD 30. Kelebihan dari metode biaya-plus adalah bahwa metode tersebut berdasarkan pada biaya internal, informasi yang biasanya tersedia untuk perusahaan multinasional (Partners, 2021).

Perusahaan pertambangan yang melakukan penyelewengan terhadap kebijakan *transfer pricing* untuk menghindari besar beban pajak yaitu PT. Adaro Energy. Global Witness (LSM Internasional) melaporkan PT Adaro dari tahun 2009-2017 telah menjual batubara jauh dibawah dari harga pasar terhadap perusahaan afiliasi yang dimiliki di Singapura yaitu *Coaltrade Service International*



Kemudian, *Coaltrade* menjual kembali batubara di atas harga pasar. Hal ini dilakukan guna menghindari pembayaran royalti dan pajak yang harus dibayar ke kas negara Indonesia dan juga diketahui bahwa singapura memiliki

tarif pajak yang lebih rendah sebesar 10% sedangkan di Indonesia cukup tinggi sebesar 50%. Akibatnya, PT Adaro telah melanggar Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 bahwa harga atau transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi ditentukan oleh kekuatan pasar yang sesuai dengan *arm's length principle* (Melani & Tulus, 2019).

Kasus penghindaran pajak juga dilakukan PT Bumi Resources (BUMI) dan dua anak perusahaan yaitu PT Kaltim Prima Coal (KPC) dan PT Arutmin Indonesia diduga melakukan penghindaran pajak sebesar 2,1 triliun. PT Bumi Resources Tbk melakukan *transfer pricing* dan juga memiliki tunggakan *royalty* Rp 6 triliun pada tahun 2008 berdasarkan laporan keuangan Bumi Resources pada tahun 2008. Kasus lainnya yaitu dengan memainkan harga rata-rata tertimbang (*WAP/weighted average price*) batu bara, sehingga harga batu bara lebih rendah dari harga sesungguhnya dalam laporan keuangan PT Bumi Resources Tbk tahun 2004-2009. Akibat akal-akalan ini, potensi kerugian negara dari dana hasil penjualan batu bara itu sebesar US\$ 255 juta (Ilyas, 2010).

PT. Kaltim Prima Coal (KPC) melakukan praktik *transfer pricing* dengan menjual batubara dengan harga miring, dibawah harga yang berlaku di pasar ke perusahaan terafiliasi (PT Indocoal Resource Limited). Penjualan batubara hanya dihargai separuh dari harga yang biasa dilakukan KPC menjual langsung kepada pembeli. Selanjutnya, penjualan ke pembeli lainnya pun dilakukan oleh Indocoal dengan memakai harga jual KPC biasanya sehingga omset penjualan batubara KPC jauh lebih rendah yang mengakibatkan kerugian negara sebesar Rp 1,7 triliun (Sukanto, 2010).

Azizah (2018) meneliti pengaruh *tax minimization* dan *debt covenant* keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2013-2015. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial *tax minimization* dan *debt covenant*



berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*. Menurut (Hidayati *et al.*, 2021) *transfer pricing* merupakan harga yang dibebankan pada transaksi penjualan barang maupun jasa yang ditanggung oleh pihak pembeli dalam hubungan istimewa antar divisi maupun perusahaan. Sedangkan *debt covenant* menurut (Indrasti, 2016) adalah kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditor untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman dan *recovery* pinjaman. Selanjutnya, studi yang dilakukan oleh Rachmat (2019) meneliti pengaruh mekanisme bonus dan pajak terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2013-2017. Hasil dari penelitian secara parsial menunjukkan bahwa mekanisme bonus dan pajak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*. Mekanisme bonus yakni kompensasi tambahan atau penghargaan yang diberikan kepada pegawai atas keberhasilan pencapaian tujuan yang ditargetkan oleh perusahaan (Refgia *et al.*, 2017). Berdasarkan penelitian sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk menguji pengaruh *tax minimization*, *debt covenant*, dan mekanisme bonus terhadap *transfer pricing* dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi.

*Transfer pricing* merupakan topik yang sangat penting untuk diteliti, terutama dalam konteks perusahaan multinasional yang beroperasi di berbagai yurisdiksi dengan peraturan perpajakan yang berbeda. Perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* sebagai alat untuk mengurangi beban pajak. Manipulasi *transfer pricing* dilakukan dengan mengatur harga transfer di atas atau di bawah harga wajar sebagai upaya untuk memperkecil jumlah pajak terutang. Anak perusahaan yang berada di negara yang memiliki tarif pajak rendah dijadikan peluang untuk menghindari pajak dengan memanfaatkan tarif pajak rendah atau

yang berstatus *tax haven country*. Dengan adanya perbedaan tarif pajak antara membuat perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* untuk memindahkan laba dari perusahaan pada negara yang bertarif pajak



tinggi ke negara yang bertarif pajak rendah sehingga menyebabkan ketidakwajaran harga maupun biaya terhadap transaksi yang dilakukan diantara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Lingga, 2012).

Peneliti melakukan riset ini karena terdapat hasil yang inkonsisten dari beberapa penelitian terdahulu. Menurut studi yang dilakukan oleh (Devi & Suryarini, 2020), (Hartati *et al.*, 2015), dan (Marfuah *et al.*, 2021) mengatakan bahwa *tax minimization* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. Sedangkan studi (Mispiyanti, 2015), (Hidayati *et al.*, 2021) dan (Riska & Anwar, 2021) mengatakan bahwa *tax minimization* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Selanjutnya variabel *debt covenant* menurut studi (Nuradila & Wibowo, 2018), (Mulyanah & Rosharlianti, 2021), (Junaidi & Yuniarti, 2020) mengatakan bahwa *debt covenant* berpengaruh secara positif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* sedangkan studi (Ginting *et al.*, 2020), (Riska & Anwar, 2021), (Maulida & Wahyudin, 2020) mengungkapkan bahwa *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Adapun variabel mekanisme bonus, studi yang dilakukan (Safira *et al.*, 2021), (Lukmono & Adam, 2021), (Suriyanto *et al.*, 2023) menyatakan bahwa mekanisme bonus berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Sedangkan studi (Novira *et al.*, 2020), (Mispiyanti, 2015), (Rihhadatul & Triyanto, 2020) menunjukkan bahwa mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Peneliti merujuk pada riset yang dilakukan oleh (Hidayati *et al.*, 2021) yang menggunakan variabel *tax minimization* dan tunneling *inventive* terhadap *transfer pricing* dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi pada perusahaan sektor makanan dan minuman periode 2015-2019. Perbedaan dari penelitian



yaitu dengan menggunakan variabel *debt covenant* dan mekanisme serta memilih perusahaan sektor pertambangan periode 2019-2023. Selain itu, selain mengikuti penelitian (Hidayati *et al.*, 2021) maka peneliti tertarik untuk

mengambil variabel tersebut. *Tax minimization* digunakan dalam penelitian ini karena perusahaan multinasional sering kali menggunakan *transfer pricing* untuk meminimalkan pajak (*tax minimization*) yaitu dengan memindahkan laba ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah (Lingga, 2012). Kemudian, variabel *debt covenant*, ketika perusahaan menghadapi tekanan untuk memenuhi syarat perjanjian utang (*debt covenant*), mereka dapat menggunakan *transfer pricing* untuk memperbaiki kondisi keuangan dengan cara memanipulasi pendapatan atau biaya antar perusahaan dalam grup mereka (Nuradila & Wibowo, 2018). Selanjutnya, variabel mekanisme bonus yang dapat mendorong manajemen untuk melakukan *transfer pricing* yang agresif guna meningkatkan laba yang dilaporkan untuk mendapatkan bonus yang lebih besar (Putri & Abbas, 2024). Adapun, ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi karena perusahaan besar lebih cenderung melakukan *transfer pricing* yang agresif karena mereka memiliki lebih banyak sumber daya dan lebih sedikit kendala dibandingkan perusahaan kecil (Nursari *et al.*, 2017).

*Agency theory* menyatakan bahwa semua individu bertindak atas kepentingan mereka sendiri. Manajemen selaku agen yang diberi wewenang oleh principal untuk mengelola aset perusahaan sehingga manajemen memiliki tanggung jawab agar principal mendapatkan keuntungan yang besar maka dari itu manajemen mempunyai dorongan untuk melakukan *transfer pricing* sebagai tujuan mengurangi pengeluaran beban pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan. Konflik keagenan dapat merugikan pihak prinsipal (pemilik) karena pemilik tidak terlibat langsung dalam pengelolaan perusahaan sehingga tidak memiliki akses untuk mendapatkan informasi yang memadai. Salah satu hal yang



principal adalah dengan *transfer pricing*, manajemen (principal) akan melakukan penjualan kepada perusahaan anak dengan harga tinggi dan mendapatkan laba sehingga bisa mendapatkan bonus yang besar karena

perbedaan kepentingan ini masing-masing pihak berusaha memperbesar keuntungan bagi diri sendiri (Jensen & Meckling, 1976).

Ukuran perusahaan ditempatkan sebagai variabel moderasi juga didasarkan pada *agency theory* yang menyatakan bahwa perusahaan besar memiliki biaya keagenan yang lebih besar daripada perusahaan kecil. Hubungan ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing* dapat dijelaskan bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin tinggi tingkat keputusan *agent* untuk kesejahteraan *principal* dengan melakukan tindakan *transfer pricing*. Ketika perusahaan dikategorikan memiliki skala yang besar dengan jumlah asset dan keuntungan yang besar maka pajak yang dikenakan kepada perusahaan tersebut juga akan besar. Perusahaan besar akan mengungkapkan informasi yang lebih banyak sebagai upaya untuk mengurangi biaya keagenan tersebut (Jensen & Meckling, 1976).

Perusahaan besar merupakan entitas yang banyak disorot oleh pasar maupun publik secara umum. Perusahaan besar menghadapi biaya politis yang lebih besar daripada perusahaan kecil. Dengan sumber daya yang besar tersebut perusahaan perlu dan mampu membiayai penyediaan informasi untuk keperluan internal. Informasi tersebut sekaligus menjadi bahan untuk keperluan pengungkapan informasi kepada pihak eksternal, sehingga tidak perlu ada tambahan biaya yang besar untuk dapat melakukan pengungkapan dengan lebih lengkap. Sebaliknya, perusahaan dengan sumber daya yang relatif kecil mungkin tidak memiliki informasi siap saji sebagaimana perusahaan besar, sehingga perlu ada tambahan biaya yang relatif besar untuk dapat melakukan pengungkapan selengkap yang dapat dilakukan oleh perusahaan besar (Widati & Wigati, 2011).



ukuran perusahaan ditempatkan sebagai variabel moderasi dalam penelitian ini yang diduga dapat memperkuat *tax minimization*, *debt covenant*, dan insentif bonus terhadap *transfer pricing*. Studi yang dilakukan (Hidayati *et al.*,

2021), (Choiroh & Wibowo, 2023), (Putri & Abbas, 2024) juga menggunakan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi. Studi (Hidayati *et al.*, 2021), (Choiroh & Wibowo, 2023), (Putri & Abbas, 2024) menggunakan variabel *tunneling incentive*, *exchange rate*, kualitas audit, dan *leverage*. Sedangkan penelitian ini menggunakan variabel *tax minimization*, mekanisme bonus, dan *debt covenant*. Ukuran perusahaan dapat menentukan total aset dan skala perusahaan untuk mengetahui peluang bisnis dari perusahaan tersebut baik ataupun tidak. Penyalahgunaan *transfer pricing* akan terus meningkat jika ukuran perusahaan besar disuatu perusahaan mempunyai aset besar, dimana suatu perusahaan sudah matang dalam memperoleh keuntungan dalam melakukan peluang bisnis yang besar. Ukuran perusahaan merupakan jumlah yang memperlihatkan pada suatu perusahaan dilihat melalui total aktiva (Cledy & Amin, 2020).

Perusahaan pertambangan dipilih sebagai objek dalam penelitian ini karena sektor tersebut digunakan sebagai sektor penggerak perekonomian dalam negeri serta digunakan sebagai komoditi ekspor untuk negara lain, tetapi dalam praktiknya masih adanya tindakan penyelewengan terhadap kebijakan *transfer pricing* untuk menghindari besar beban pajak yang dilakukan oleh perusahaan pertambangan seperti fenomena yang terjadi pada perusahaan PT Adaro Energy Tbk. Industri pertambangan merupakan industri yang pada dasarnya pengeksplorasi hasil bumi yang kemudian diolah untuk memperoleh nilai, lalu dijual untuk memperoleh laba yang diinginkan oleh manajemen perusahaan. Perusahaan pertambangan cenderung diminati oleh para investor untuk mendirikan perusahaan guna pengambilan aset (Hidayat *et al.*, 2019).

*Transfer pricing* dari sisi positif dapat membantu perusahaan dalam malkan laba, mengoptimalkan alokasi sumber daya, dan meningkatkan operasional. Optimalisasi laba *transfer pricing* dapat digunakan untuk malkan laba perusahaan dengan menetapkan harga yang kompetitif



untuk produk dan jasa yang diperdagangkan antar entitas dalam grup. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi biaya. Penetapan harga yang lebih rendah untuk produk yang dijual antar entitas dapat meningkatkan daya saing di pasar yang dapat memungkinkan perusahaan untuk menawarkan harga yang lebih menarik kepada konsumen.

Praktik *transfer pricing* juga memiliki potensi untuk disalahgunakan yang dapat merugikan negara. Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) pernah mencatat kekurangan pembayaran pajak tambang di kawasan hutan sebesar Rp15,9 triliun per tahun. Bahkan hingga 2017, tunggakan penerimaan negara bukan pajak (PNBP) di sektor mineral dan batu bara mencapai Rp25,5 triliun. Hal tersebut tersebut menunjukkan banyaknya potensi pendapatan negara yang hilang dari tahun ke tahun (Novriansa, 2019). Adanya *research gap* antara variabel *tax minimization*, *debt covenant*, dan mekanisme bonus terhadap *transfer pricing*, maka dapat disimpulkan bahwa masih perlu dilakukan penelitian untuk menguji hubungan antara variabel tersebut dengan menambah ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi yang akan membantu menjelaskan pengaruh *tax minimization*, *debt covenant*, dan mekanisme bonus terhadap *transfer pricing*. Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan di atas, penulis melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Tax minimization*, *Debt covenant*, dan Mekanisme Bonus Terhadap *Transfer pricing* dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Apakah *tax minimization* berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
- Apakah *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
- Apakah mekanisme bonus berpengaruh terhadap *transfer pricing*?



- 4) Apakah ukuran perusahaan memoderasi pengaruh *tax minimization* terhadap *transfer pricing*?
- 5) Apakah ukuran perusahaan memoderasi pengaruh *debt covenant* terhadap *transfer pricing*?
- 6) Apakah ukuran perusahaan memoderasi pengaruh mekanisme bonus terhadap *transfer pricing*?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Peneliti menetapkan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *tax minimization* terhadap *transfer pricing*.
- 2) Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *debt covenant* terhadap *transfer pricing*.
- 3) Untuk menguji dan menganalisis pengaruh mekanisme bonus terhadap *transfer pricing*.
- 4) Untuk menguji dan menganalisis apakah ukuran perusahaan memoderasi hubungan antara pengaruh *tax minimization* terhadap *transfer pricing*.
- 5) Untuk menguji dan menganalisis apakah ukuran perusahaan memoderasi hubungan antara pengaruh *debt covenant* terhadap *transfer pricing*.
- 6) Untuk menguji dan menganalisis apakah ukuran perusahaan memoderasi hubungan antara pengaruh mekanisme bonus terhadap *transfer pricing*.

### 1.4 Kegunaan Penelitian

#### 1.4.1. Kegunaan Teoritis

Kegunaan teoritis dalam penelitian ini yaitu memberikan gambaran dan cakupan tentang variabel-variabel yang mempengaruhi perseroan dalam pengambilan keputusan penentuan harga transfer. Hasil penelitian ini juga berguna khususnya untuk perusahaan yang beroperasi di Indonesia dan



membantu akademisi untuk meningkatkan informasi studi dalam memajukan studi akuntansi.

#### 1.4.2. Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis dalam studi ini adalah investor diharapkan dapat membuat keputusan investasi yang lebih cerdas dan mengurangi risiko kerugian akibat praktik-praktik tidak etis yang mungkin terjadi dalam manajemen perusahaan. Hasil penelitian ini perlu menjadi perhatian investor agar dapat menganalisis dengan lebih baik kecurangan yang dilakukan oleh direksi untuk keuntungan pribadi. Bagi pemerintah, diharapkan hasil penelitian ini mampu mengedukasi masyarakat tentang apa itu harga *transfer pricing* yang dilakukan dalam proses bisnis perusahaan pertambangan. Informasi yang disampaikan melalui penelitian ini dapat menjadi dasar bagi pemerintah untuk merumuskan kebijakan yang lebih efektif dalam pengawasan dan regulasi harga transfer, sehingga dapat mencegah potensi penyalahgunaan yang merugikan perekonomian negara.

#### 1.5 Sistematika Penulisan

Pedoman Penulisan Tesis dan Disertasi Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Tahun 2013 dijadikan acuan dalam penulisan tesis ini. Adapun pedomannya adalah sebagai berikut.

Bab I : Pendahuluan. Bab ini berisikan informasi kepada pembaca tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, kegunaannya, dan ruang lingkupnya. Bab ini diakhiri dengan bagaimana menulis tesis secara sistematis.

Bab II : Tinjauan Pustaka. Teori dan konsep dasar penelitian dijelaskan bab ini. Bab ini juga menjelaskan penelitian sebelumnya yang berkaitan penelitian ini.



Bab III : Kerangka dan hipotesis. Bab ini merumuskan dan menyediakan kerangka kerja untuk studi empiris dan teoritis. Pola pikir adalah dasar untuk pengembangan kerangka konseptual yang menggambarkan hubungan antara konsep-konsep yang dipelajari.

Bab IV : Metode Penelitian. Bab ini membahas topik-topik desain penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data metode pengumpulan data, variabel penelitian, definisi operasional, serta alat dan teknik analisis data.

Bab V : Hasil Penelitian. Bab ini menyajikan data dan hasil penelitian. Data dan hasil naratif digunakan dalam penyajian hasil penelitian, yang disertai dengan analisis statistik, uji hipotesis, tabel, grafik, dan gambar.

Bab VI : Pembahasan. Pembahasan bertujuan untuk menjawab pertanyaan penelitian atau rumusan masalah, menginterpretasikan hasil, mengintegrasikan hasil dan temuan dari teori.

Bab VII : Penutup. Bab ini menyajikan temuan, implikasi, keterbatasan dan rekomendasi penelitian. Bab terakhir dapat membantu peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian serupa.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Tinjauan Teori dan Konsep

##### 2.1.1 *Agency theory*

*Agency theory* dalam suatu bisnis menggambarkan suatu keadaan dimana manajer bertindak sebagai pelaksana dan dikatakan sebagai *agent*, dan pemilik modal bertindak sebagai *principle* untuk mengadakan kesepakatan kerja sama yang berisi persetujuan para manajer perusahaan harus bekerja sama untuk menghasilkan keuntungan yang signifikan bagi pemilik modal (Jensen & Meckling, 1976). Motivasi dasar dari teori keagenan adalah untuk memahami bagaimana kolaborasi antara kumpulan kelompok yang berpartisipasi dalam mengembangkan kontrak yang berupaya untuk mengurangi biaya karena tujuan yang berbeda antara kepentingan *principal* dan *agent*.

Prinsipal-agen yang memiliki hubungan memiliki arti bahwa manajemen bertanggung jawab atas apa yang berada di bawah kekuasaannya. Selanjutnya, hubungan keagenan memberikan batas antara siapa yang mengendalikan perusahaan dan pemilik, dengan tujuan memaksimalkan keuntungan dengan biaya serendah mungkin (Noviastika *et al.*, 2016). Menurut teori keagenan, campur tangan manajemen menggunakan praktik akuntansi untuk meningkatkan profitabilitas pelaporan keuangan yang mengakibatkan inefisiensi dalam kualitas pelaporan keuangan (Febriyanto & Firmansyah, 2018).

Konflik kepentingan antara manajer perusahaan dengan pemegang saham atau pemilik perusahaan terdapat kecenderungan bahwa manajer lebih mementingkan tujuan individunya daripada mengutamakan kepentingan pemilik

an. Menurut McColgan (2001) masalah keagenan disebabkan oleh faktor:



### 1) *Moral Hazard*

Faktor *moral hazard* umumnya terjadi pada perusahaan besar atau perusahaan yang memiliki kompleksitas yang tinggi, Dimana seorang manajer melaksanakan kegiatan yang tidak seluruhnya diketahui oleh pemegang saham maupun kreditur. Manajer dapat melakukan tindakan di luar pengetahuan pemegang saham yang melanggar kontrak dan sebenarnya secara norma mungkin tidak layak dilakukan.

### 2) *Earnings Retention*

Faktor *earnings retention* yaitu terdapat kecenderungan bahwa pihak manajemen (*agent*) melakukan investasi yang berlebihan melalui peningkatan dan pertumbuhan dengan tujuan untuk memperbesar kekuasaan, prestise, atau penghargaan bagi dirinya, namun dapat menghancurkan kesejahteraan pemegang saham.

### 3) Horison Waktu

Permasalahan horison waktu muncul sebagai akibat dari kondisi arus kas, dimana pihak *principal* lebih menakankan pada arus kas untuk masa depan yang kondisinya belum pasti, sedangkan manajemen perusahaan memiliki kecenderungan untuk menekankan pada hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan mereka.

### 4) Penghindaran Risiko

Manajerial permasalahan 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 meningkatkan risikonya. Disimpulkan



terjadinya konflik keagenan disebabkan karena adanya ketidaksesuaian yang berhubungan dengan penyerahan kewenangan dari *principal* *agent* yang menyebabkan pihak manajemen perusahaan memiliki akses

atau informasi yang lebih banyak dibandingkan dengan pemegang saham. Konflik keagenan berpotensi merugikan pihak *principal* karena ia tidak terlibat langsung dalam pengelolaan perusahaan sehingga tidak memiliki akses untuk mendapatkan informasi yang memadai. Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa menurut *agency theory*, kepentingan yang muncul antara *agent* dan *principal* terjadi karena setiap orang secara eksklusif didorong oleh kepentingannya sendiri. Konflik keagenan dapat merugikan pihak prinsipal (pemilik) karena pemilik tidak terlibat langsung dalam pengelolaan perusahaan sehingga tidak memiliki akses untuk mendapatkan informasi yang memadai. Selain itu, manajemen selaku agen diberikan wewenang untuk mengelola aktiva perusahaan sehingga mempunyai insentif melakukan *transfer pricing* dengan tujuan untuk menurunkan pajak yang harus dibayar. *Transfer pricing* terjadi akibat adanya masalah keagenan antara pemilik (*principle*) dan manajemen (*agent*) (Jensen & Meckling, 1976).

### 2.1.2 *Tax minimization*

Pajak merupakan kontribusi wajib yang dibayarkan oleh individu atau badan yang bersifat memaksa kepada negara berdasarkan undang-undang yang digunakan untuk keperluan negara dan kemakmuran rakyat (Mediaty *et al*, 2024). Pajak dapat mempengaruhi ketepatan perseroan dalam menerapkan *transfer pricing*. Perseroan didorong untuk menggunakan *transfer pricing* agar mengurangi kewajiban pajak mereka karena beban pajak yang meningkat. *Tax minimization* adalah strategi untuk meminimalkan beban pajak terutang yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan pendapatan (Nuradila & Wibowo, 2018).

Hartati *et al.* (2015) menyatakan bahwa modus *transfer pricing* dilakukan para merekayasa pembebanan harga transaksi antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa, dengan tujuan untuk meminimalkan beban pajak



terutang secara keseluruhan. Praktik *transfer pricing* sering digunakan oleh banyak perusahaan sebagai alat untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar. Beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dengan harapan agar dapat menekan beban tersebut (Yuniasih *et al.*, 2012).

### 2.1.3 *Debt covenant*

*Debt covenant* adalah kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditor untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman dan *recovery* pinjaman (Merina & Kurniawati, 2016). Dalam perjanjian ini telah membatasi kemampuan seorang manajer untuk berinvestasi, membayar dividen, menambah pinjaman, dan kemudian membatasi aktivitas yang berpotensi merugikan manajer.

*Transfer pricing* merupakan salah satu cara menaikkan laba dan menghindari peraturan kredit yang digunakan dalam perusahaan multinasional. Semakin tinggi hutang yang dimiliki oleh perusahaan akan mendorong peluang manajer sebagai agen untuk melakukan keputusan *transfer pricing* agar tetap mendapatkan bonus karena hutang dapat ditutup dengan laba yang semakin tinggi sehingga tetap dapat memenuhi kesejahteraan pemegang saham sebagai principal. Jika suatu perjanjian bisa dilanggar maka perusahaan akan mendapatkan penilaian kinerja yang buruk dari kreditor. Hal menakutkan bagi manajemen adalah ketika terjadi pelanggaran terhadap batasan-batasan yang termuat dalam perjanjian utang. Dikarenakan pelanggaran dalam perjanjian utang dapat merugikan. Perusahaan pelanggar perjanjian utang secara potensial menghadapi berbagai pinalti keuangan, seperti kemungkinan percepatan jatuh tempo utang, peningkatan dalam tingkat bunga, negoisasi ulang masa utang

2016).



#### 2.1.4 Mekanisme Bonus

Mekanisme bonus didefinisikan sebagai teknik dalam perhitungan akuntansi untuk menawarkan insentif kepada manajer berdasarkan pada pendapatan yang diterima oleh perusahaan (Mispiyanti, 2015). Manajer berkeinginan untuk menunjukkan kinerja mereka kepada pemilik perusahaan agar dipertimbangkan untuk mendapatkan penghargaan. Wafiroh & Hapsari (2015) menyatakan bahwa mekanisme bonus adalah komponen yang digunakan untuk menentukan jumlah insentif yang diberikan kepada manajer yang berkinerja baik dari tahun ke tahun dan selama periode profitabilitas tinggi oleh pemilik perusahaan. Bonus adalah tunjangan yang diberikan sebagai tambahan kompensasi manajer, dan didasarkan pada prestasi dan kinerja.

Manajer yang memiliki prestasi diperhitungkan oleh pemilik perusahaan saat mengevaluasi kinerja mereka. Manajer lebih menyukai untuk meningkatkan laporan laba dengan cara meningkatkan laba dari penjualan pihak terkait jika bonus didasarkan pada laporan laba perusahaan dengan menggunakan Index Trend Laba Bersih (Lo et al., 2010). Dengan adanya mekanisme bonus, manajer akan memanipulasi laporan keuangan agar tampak seolah-olah lebih banyak keuntungan yang dihasilkan, yang akan mengakibatkan manajer akan menerima bonus lebih banyak (Purwanti, 2010).

Manajer sering menunjukkan kinerja yang sangat baik dalam menjalankan tanggung jawabnya sehingga mereka dapat memperoleh penghargaan dari pemilik perusahaan. Bergantung pada keberhasilan manajer dalam memimpin perusahaan, penghargaan tersebut dapat berbentuk bonus. Akibatnya, pemilik perusahaan memberi penghargaan kepada manajer yang siap berkolaborasi



saikan dan keuntungan bisnis secara keseluruhan selain mereka yang berhasil menciptakan keuntungan yang signifikan (Mispiyanti, 2015).

### 2.1.5 *Transfer pricing*

*Transfer pricing* merupakan harga yang ditetapkan melalui divisi penjualan ke divisi pembelian dalam konteks korporasi atau sekelompok perusahaan afiliasi (Hansen & Mowen, 2015). *Transfer pricing* adalah salah satu alternatif yang tersedia bagi perusahaan yang ingin mengurangi beban pajaknya dengan memindahkan sebagian pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan induk ke anak perusahaan yang telah dimerger atau dibeli, baik perusahaan domestik maupun internasional (Ayshinta *et al.*, 2019). Perubahan harga yang disengaja dengan maksud untuk mengurangi pendapatan perusahaan dan mengklaim sebagai kerugian tersebut untuk menghindari pembayaran pajak di suatu negara disebut sebagai *transfer pricing* (Rachmat, 2019).

*Transfer pricing* dianggap oleh fiskus sebagai pengendalian pajak yang dipengaruhi oleh hubungan tertentu dan melanggar peraturan perundang-undangan (Hidayat *et al.*, 2019). Meskipun istilah "*transfer pricing*" secara teknis netral, namun sering ditafsirkan sebagai tindakan mengurangi pajak dan memungkinkan keuntungan untuk ditransfer ke perusahaan yang memiliki hubungan khusus dengan tarif pajak yang lebih rendah (Suandy, 2017).

Putri & Syofyan (2023) menyatakan bahwa ada dua bagian transaksi dalam *transfer pricing* dapat terjadi pada satu negara yang berbeda:

- (a) *Intracompany Transfer pricing* adalah praktik yang dilakukan antar divisi dalam satu perusahaan
- (b) *Intercompany Transfer pricing* adalah praktik antar dua perusahaan yang memiliki hubungan istimewa.

Transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa adalah transfer sumber daya atau kewajiban antara pihak-pihak yang memiliki hubungan khusus tanpa memikirkan harga. Sumarsan (2013) menyatakan bahwa



penentuan *transfer pricing* atau harga transfer yang wajar dapat dilakukan dengan menggunakan tiga metode sebagai berikut:

- a. Penentuan harga transfer berdasarkan harga pasar merupakan penentuan harga transfer yang paling wajar dan independen karena barang ataupun jasa yang ditransfer dinilai berdasarkan pada harga pasar yang berlaku. Kelemahan pada metode ini adalah jika produk yang ditransfer antara unit bisnis dalam satu lingkup perusahaan tidak dijual dalam pasar maka, penentuan harga transfer disesuaikan dengan harga pokok produksi yang telah dikeluarkan oleh unit bisnis.
- b. Penentuan harga transfer berdasarkan harga pokok merupakan penentuan harga transfer dimana terdapat biaya ditimbulkan oleh unit bisnis penjual dalam produksi barang ataupun jasa. Kelemahan pada metode ini adalah dapat menghasilkan keputusan yang buruk, pihak unit bisnis yang melakukan transfer cenderung menaikkan harga transfer dari harga pokok produksi produknya, dan lain-lain.
- c. Penentuan harga transfer berdasarkan negosiasi merupakan penentuan harga transfer dimana terjadi kondisi tidak adanya ketersediaan harga produk di pasar sehingga perusahaan memberikan kebebasan kepada unit bisnis yang bersangkutan untuk melakukan negosiasi terhadap harga transfer yang diinginkan. Kelemahan pada metode ini adalah harga transfer tidak mudah untuk ditentukan karena posisinya pada situasi sulit yang dapat menimbulkan *conflict of interest* antara kedua belah pihak yang terlibat.

#### 2.1.6 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan salah satu karakteristik perusahaan yang mempengaruhi *transfer pricing* (Arifin *et al.*, 2020). Ukuran perusahaan adalah nilai yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan. Ukuran



perusahaan yaitu skala seberapa besar atau kecil suatu perusahaan yang dapat menunjukkan stabilitas, keseimbangan, dan kemampuan perusahaan dalam melakukan aktivitas ekonominya (Nugroho *et al.*, 2018).

Perusahaan yang memiliki total aset yang besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif lebih lama (Rachmawati & Triatmoko, 2007). Hal ini membuat direksi atau manajer tidak memiliki upaya yang cukup untuk melakukan manajemen laba, termasuk dengan cara *transfer pricing*, karena perusahaan besar lebih diperhatikan oleh publik sehingga perusahaan besar akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan (Arifin *et al.*, 2020)

Perusahaan yang memiliki tingkat keuntungan (profitabilitas) yang tinggi akan mendapat perhatian yang luas dari masyarakat dan pemerintah sebagai regulator sehingga timbul biaya politik yang salah satunya berupa pengenaan pajak yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki tingkat keuntungan yang rendah. Hal ini menyebabkan perusahaan memiliki kecenderungan yang kuat untuk melakukan manajemen pajak seperti *transfer pricing* dengan cara meminimalkan laba agar pajak yang dibayarkan lebih rendah (Nursari *et al.*, 2017).

## 2.2 Tinjauan Empiris

Ayshinta *et al* (2019) meneliti pengaruh *tunneling incentive*, mekanisme bonus dan *exchange rate* terhadap *transfer pricing*. Penelitian ini mengkaji perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014- 2017. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *tunneling incentive* dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.



*exchange rate* berpengaruh signifikan terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Hidayati *et al* (2021) meneliti *tax minimization* dan *tunnelling incentive* terhadap *transfer pricing* dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi. Penelitian ini mengkaji perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015-2019. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *tax minimization* tidak memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*, variabel *tunnelling incentive* memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*, variabel *tax minimization* dengan moderasi ukuran perusahaan memperkuat pengaruh terhadap *transfer pricing* dan variabel *tunnelling incentive* dengan moderasi ukuran perusahaan memperlemah pengaruh terhadap *transfer pricing*.

Devi & Suryarini (2020) meneliti *tax minimization* dan *exchange rate* terhadap keputusan *transfer pricing* dengan *leverage* sebagai variabel moderasi. Penelitian ini mengkaji perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2013 hingga 2018. Hasil penelitian menunjukkan bahwa minimalisasi pajak dan nilai tukar berpengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*. *Leverage* tidak memoderasi pengaruh minimalisasi pajak terhadap *transfer pricing*, tetapi *leverage* secara signifikan memoderasi pengaruh nilai tukar terhadap *transfer pricing*.

Nuradila & Wibowo (2018) meneliti pengaruh *tunneling incentive*, mekanisme bonus dan *debt covenant* terhadap *transfer pricing* yang dimoderasi oleh *tax minimization* pada perusahaan multinasional yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2014. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel yang berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing* adalah *tunneling incentive*, *debt covenant*, dan moderasi minimalisasi pajak terhadap *tunneling incentive*.

Ginting *et al* (2023) meneliti pengaruh *debt covenant*, *tunneling incentive*, mekanisme bonus terhadap *transfer pricing*. Penelitian ini mengkaji perusahaan manufaktur pada tahun 2019-2021. Jenis penelitian yang digunakan penelitian eksplanatori dengan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian



secara parsial hanya variabel *tunneling incentive* yang berpengaruh terhadap *transfer pricing*, sedangkan *debt covenant* dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Lukmono & Adam (2021) meneliti pengaruh pajak, mekanisme bonus, *leverage*, dan profitabilitas terhadap *transfer pricing*. Penelitian ini mengkaji perusahaan manufaktur yang diperoleh dari Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2017-2019. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel mekanisme bonus dan *leverage* memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*. Sedangkan pada variabel pajak dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Rihhadatul & Triyanto (2020) meneliti pengaruh beban pajak, mekanisme bonus, *exchange rate*, dan kepemilikan asing terhadap indikasi melakukan *transfer pricing*. Penelitian ini mengkaji perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2014-2018. Hasil penelitian ini menunjukkan beban pajak dan kepemilikan asing secara parsial berpengaruh positif terhadap indikasi melakukan *transfer pricing*, sedangkan variabel mekanisme bonus dan *exchange rate* secara parsial tidak berpengaruh terhadap indikasi melakukan *transfer pricing*.

Putri & Abbas (2024) meneliti pengaruh mekanisme bonus, *tunneling incentive*, *exchange rate* terhadap *transfer pricing* dengan ukuran perusahaan sebagai pemoderasi. Penelitian ini mengkaji perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2017-2021. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme bonus dan *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. *Exchange rate* tidak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*, ukuran perusahaan berpengaruh signifikan memoderasi *tunneling incentive* dan ukuran perusahaan tidak dapat memoderasi pengaruh



ne bonus dan *exchange rate* terhadap *transfer pricing*.

Intiana & Purnomo (2023) meneliti pengaruh beban pajak, *debt covenant*, *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* dengan ukuran perusahaan

sebagai variabel moderasi. Penelitian ini mengkaji perusahaan *energy* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2017-2021. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan beban pajak, *debt covenant* dan *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing*, secara parsial *debt covenant* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*, sedangkan beban pajak dan *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Selain itu, ukuran perusahaan mampu memoderasi pengaruh *debt covenant* terhadap *transfer pricing*, namun tidak mampu memoderasi pengaruh beban pajak dan *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing*.

