

# SKRIPSI

**PENGARUH *TAX MINIMAZATION*, UKURAN PERUSAHAAN  
DAN *TUNNELING INCENTIVE* TERHADAP  
KEPUTUSAN *TRANSFER PRICING*.  
(Studi pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Mining*  
yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)**

**AYU SRI RAHAYU**



**DEPARTEMEN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2021**

# SKRIPSI

**PENGARUH *TAX MINIMAZATION*, UKURAN PERUSAHAAN  
DAN *TUNNELING INCENTIVE* TERHADAP  
KEPUTUSAN *TRANSFER PRICING*.  
(Studi pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Mining*  
yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)**

sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi

disusun dan diajukan oleh

**AYU SRI RAHAYU  
A031171532**



kepada

**DEPARTEMEN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2021**

# SKRIPSI

## **PENGARUH *TAX MINIMAZATION*, UKURAN PERUSAHAAN DAN *TUNNELING INCENTIVE* TERHADAP KEPUTUSAN *TRANSFER PRICING*. (Studi pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Mining* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)**

disusun dan diajukan oleh

**AYU SRI RAHAYU  
A031171532**

telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Makassar, 22 Juli 2021

Pembimbing I

Prof. Dr. Hj. Haliah., SE., M.Si., Ak., CA., CRA., CRP  
NIP 19650731 199103 2 002

Pembimbing II

Dr. Darmawati. SE., M.Si., Ak., CA., AseanCPA  
NIP 19670518 199802 2 001



Ketua Departemen Akuntansi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Hasanuddin

Dr. Hj. Andi Kusumawati. SE., M.Si., Ak., CA., CRA., CRP  
NIP 19660405 199203 2003

# SKRIPSI

## **PENGARUH *TAX MINIMAZATION*, UKURAN PERUSAHAAN DAN *TUNNELING INCENTIVE* TERHADAP KEPUTUSAN *TRANSFER PRICING*. (Studi pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Mining* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)**

disusun dan diajukan oleh

**AYU SRI RAHAYU  
A031171532**

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi  
pada **tanggal 23 September** dan  
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Panitia penguji

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Prof. Dr. Hj. Haliah., SE., M.Si., Ak., CA., CRA., CRP	Ketua	1 .....
2.	Dr. Darmawati, SE., M.Si., Ak., CA., AseanCPA	Sekretaris	2 .....
3.	Dr. Darwis Said, S.E., Ak., M.SA, CSRS, CSRA	Anggota	3 .....
4.	Drs. Haerial, Ak., M.Si., CA	Anggota	4 .....



Dr. Hj. Andi Kusumawati. SE., M.Si., Ak., CA., CRA., CRP  
NIP 19660405 199203 2003

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

nama : Ayu Sri Rahayu

NIM : A031171532

departemen/program studi: AKUNTANSI

dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul

**PENGARUH TAX MINIMAZATION, UKURAN PERUSAHAAN DAN  
TUNNELING INCENTIVE TERHADAP KEPUTUSAN TRANSFER PRICING.  
(Studi pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Mining* yang Terdaftar  
di Bursa Efek Indonesia)**

adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 23 September 2021

Yang membuat pernyataan,



Ayu Sri Rahayu

## PRAKATA

*Bismillahirrahmanirrahim*

Syukur Alhamdulillah peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas berkat dan rahmatNya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Pengaruh Tax Minimazation, Ukuran Perusahaan Dan Tunneling Incentive Terhadap Keputusan Transfer Pricing. (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Mining Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)”. Skripsi ini merupakan tugasakhir dan persyaratan yang harus dipenuhi dalam menyelesaikan pendidikan pada jenjang Strata Satu (S1) untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi pada Departemen Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

Dalam proses penulisan skripsi ini, peneliti tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, arahan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka pada kesempatanini tidak lupa peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua saya, Ayah Tunru dan Ibu Hj. Nurfaidah yang telah mendidik, memberikan dukungan dan doa yang tiada hentinya serta Adik-adik tercinta Ari, Aisyah, Ainun dan Aqila atas hiburannya, nasehat dan motivasi agar terselesainya skripsi ini.
2. Ibu Prof. Dr. Hi. Halia S.E.. M.Si.. Ak.. CA.dan Bapak Drs. Yulianus Sampe. M.Si. Ak., CA selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, memberi arahan, dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
3. Bapak Dr. Darwis Said, S.E., Ak., M.SA, CSRS, CSRA dan bapak Drs. Haerial, Ak., M.Si, CA selaku penguji yang tidak hanya menguji tetapi juga memberi masukan dalam proses penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Drs. Haerial, Ak., M.Si, CA selaku dosen pembimbing akademik yang telah memberikan arahan selama perkuliahan.
5. Seluruh Dosen FEB Unhas yang telah memberikan ilmunya dan juga kepada seluruh staff Departemen Akuntansi dan staff akademik FEB Unhas yang telah membantu peneliti dalam kelancaran urusan

akademik.

6. Ucapan terima kasih juga peneliti tujukan kepada pihak Bursa Efek Indonesia (BEI) yang telah menyediakan informasi yang dibutuhkan untuk keperluan penelitian.
7. Sahabat saya Idha, Jeje, Fahira, Susti, Mega, Dila dan Nisa selama perkuliahan yang menjadi teman berbagi yang tidak pernah bosan untuk saling bertukar ilmu, memberi dukungan, hiburan, dan motivasi sehingga bisa sama-sama berjuang menyelesaikan perkuliahan.
8. Innah dan Icha, sahabat yang selalu memberi hiburan dan semangat dalam penulisan skripsi ini.
9. Ucapan terima kasih juga kepada kakak ulva yang sangat membantu memberikan ilmunya dalam menyusun dan menyelesaikan penelitian ini.
10. Teman-teman seperjuangan IMMORTAL, Departemen Akuntansi FEB Unhas Angkatan 2017.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati peneliti mengucapkan mohon maaf jika terdapat kesalahan dalam skripsi ini. Kritik dan saran yang bersifat membangun diharapkan demi tercapainya penulisan yang lebih baik lagi di kemudian hari. Akhir kata, peneliti mempersembahkan skripsi ini agar dapat bermanfaat bagi pembaca.

Makassar, 22 Juli 2021

Ayu Sri Rahayu

## ABSTRAK

**Pengaruh *Tax Minimazation*, Ukuran Perusahaan dan *Tunneling Incentive* terhadap Keputusan *Transfer Pricing*.**

**(Studi pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Mining* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)**

Ayu Sri Rahayu  
Haliah  
Darmawati

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara simultan dan parsial antara *tax minimazation*, *tunneling incentive*, dan ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur sub sektor (*mining*) pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2016-2019.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Sampel dipilih dengan metode *purposive sampling* sehingga diperoleh 11 perusahaan dalam jangka waktu 4 tahun penelitian sehingga total sampel sebanyak 44 sampel perusahaan. Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari situs resmi Bursa Efek Indonesia [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi sederhana dengan menggunakan aplikasi SPSS 25.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *tax minimazation*, *tunneling incentive* dan ukuran perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Hasil pengujian secara parsial *tax minimazation* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan *tunneling incentive* dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan dengan arah positif terhadap keputusan *transfer pricing*.

**Kata Kunci:** *Transfer Pricing*, *Tax Minimazation*, *Tunneling Incentive*, Ukuran Perusahaan.



## ABSTRACT

***The Effect of Tax Minimazation, Company Size, and Tunneling Incentive on Transfer Pricing Decision.  
(Study of in Mining Sub-Sector Manufacturing Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange)***

Ayu Sri Rahayu  
Haliah  
Darmawati

*This research aimed to find out the effect of tax minimazation, tunneling incentive, and company size partially and simultaneously on transfer pricing decision in mining sub-sector manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period 2016 to 2019.*

*The research method used is quantitative research. Samples were selected by purposive sampling method in order to obtain 11 companies within 4 years of research so the total sample was 44 samples of companies. The data source in this research is secondary data obtained from the official website of the Indonesia Stock Exchange [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). The data analysis method used is logistic regression analysis using SPSS 25 application.*

*The results showed that the variables of tax minimazation, tunneling incentive and company size simultaneously have a significant effect on transfer pricing decisions. The partial test results of tax minimazation have no significant effect on transfer pricing decisions, while tunneling incentives and company size have a significant positive effect on transfer pricing decisions.*

**Keywords:** *Transfer Pricing, Tax Minimazation, Tunneling Incentive, company size.*

## DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN.....	v
PRAKATA.....	vi
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Kegunaan Penelitian.....	10
1.5 Ruang Lingkup.....	11
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>14</b>
2.1 Kerangka Penelitian.....	14
2.1.1 Teori Atribusi.....	14
2.1.2 <i>Goal Setting Theory</i> .....	15
2.1.3 <i>Transfer Pricing</i> .....	16
2.1.3.1 Definisi.....	16
2.1.3.2 Tujuan <i>Transfer Pricing</i> .....	16
2.1.3.3 Harga Fundamental.....	17
2.1.3.4 Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha.....	19
2.1.3.5 Hubungan Istimewa.....	20
2.1.3.6 Dokumen <i>Transfer Pricing</i> .....	22
2.1.3.7 Metode Penentuan Harga.....	23
2.1.4 Pajak.....	25
2.1.4.1 Definisi.....	25
2.1.4.2 <i>Tax Minimazation</i> .....	26
2.1.4.3 Fungsi Pajak.....	27

2.1.4.4 Sistem Pemungutan Pajak .....	27
2.1.5 Ukuran Perusahaan .....	29
2.1.6 <i>Tunneling Incentive</i> .....	30
2.2 Penelitian Terdahulu .....	31
2.3 Kerangka Konseptual .....	32
2.3.1 Pengaruh <i>Tax Minimizatin</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> .....	32
2.3.2 Pengaruh <i>Tunneling Incentive</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> .....	33
2.3.3 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Transfer Pricing</i> .....	35
2.4 Hipotesis Penelitian .....	37
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>38</b>
3.1 Rancangan Penelitian .....	38
3.2 Tempat dan Waktu .....	39
3.3 Populasi dan Sampel .....	39
3.3.1 Populasi .....	39
3.3.2 Sampel .....	39
3.4 Jenis dan Sumber Data .....	41
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	41
3.6 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional .....	41
3.6.1 Variabel Bebas ( <i>Independent</i> ) .....	42
3.6.1.1 <i>Tax Minimazation</i> .....	42
3.6.1.2 Ukuran Perusahaan .....	42
3.6.1.3 <i>Tunneling Incentive</i> .....	43
3.6.2 Variabel Terikat ( <i>Dependent</i> ) .....	43
3.7 Instrumen Penelitian .....	44
3.8 Teknik Analisis Data .....	45
3.8.1 Analisis Statistik Deskriptif .....	45
3.8.2 Analisis Regresi Sederhana .....	45
3.8.3 Pengujian Hipotesis .....	46
3.8.3.1 Menilai Kelayakan Model Regresi .....	46
3.8.3.2 Pengujian Simultan (Uji F) .....	47
3.8.3.3 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	47
3.8.3.4 Pengujian Parsial (Uji t) .....	48
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>50</b>
4.1 Gambaran Umum .....	50
4.2 Hasil Penelitian .....	52

4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif .....	52
4.2.1.1 <i>Tax Minimazation</i> .....	53
4.2.1.2 <i>Tunneling Incentive</i> .....	56
4.2.1.3 Ukuran Perusahaan .....	59
4.2.1.4 <i>Transfer Pricing</i> .....	62
4.2.2 Analisis Regresi Sederhana.....	63
4.2.2.1 Menilai Kelayakan Model Regresi .....	63
4.2.2.2 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	64
4.2.2.3 Pengujian Simultan (Uji F).....	65
4.2.2.4 Pengujian Parsial (Uji T).....	66
4.3 Pembahasan .....	67
4.3.1 Pengaruh <i>Tax Minimazation</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> .....	67
4.3.2 Pengaruh <i>Tunneling Incentive</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> .....	69
4.3.3 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Transfer Pricing</i> .....	70
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>73</b>
5.1 Kesimpulan.....	73
5.2 Saran.....	75
5.2.1 Aspek Teoritis.....	75
5.2.2 Aspek Praktis.....	75
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>77</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>80</b>

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 BIODATA .....	81
Lampiran 2 Hasil Perhitungan Variabel <i>Tax Minimazation</i> .....	82
Lampiran 3 Hasil Perhitungan Variabel <i>Tunneling Incentive</i> .....	84
Lampiran 4 Hasil Perhitungan Variabel Ukuran Perusahaan .....	86
Lampiran 5 Analisis Statistik <i>Tax Minimazation</i> .....	88
Lampiran 6 Analisis Statistik <i>Tunneling Incentive</i> .....	89
Lampiran 7 Analisis Statistik Ukuran Perusahaan .....	90
Lampiran 8 Penelitian Terdahulu .....	91

## DAFTAR TABEL

Table 1.1 Kontribusi Realisasi Penerimaan Pajak Indonesia untuk Tahun 2017-2019....	12
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel .....	44
Tabel 4.1 Kriteria Pemilihan Sampel.....	50
Tabel 4.2 Daftar Sampel Penelitian .....	51
Tabel 4.3 Descriptive Statistics .....	52
Tabel 4.4 Hasil Pengujian Statistik Deskriptif Variabel <i>Tax Minimazation</i> .....	53
Table 4.5 Hasil Pengujian Statistik Deskriptif Variabel <i>Tunneling Incentive</i> .....	57
Tabel 4.6 Hasil Pengujian Statistik Deskriptif Variabel Ukuran Perusahaan.....	59
Tabel 4.7 Statistik Deskriptif Variabel Berskala Nominal <i>Transfer Pricing</i> .....	62
Tabel 4.8 Analisis Statistik <i>Transfer Pricing</i> .....	63
Tabel 4.9 Hosmer and Lemeshow Test .....	64
Tabel 4.10 Model Summary .....	64
Tabel 4.11 ANOVA <sup>a</sup> .....	65
Tabel 4.12 Coefficients <sup>a</sup> .....	66
Tabel 4.13 Analisis Statistik <i>Tax Minimazation</i> .....	68
Tabel 4.14 Analisis Statistik <i>Tunneling Incentive</i> .....	69
Tabel 4.15 Analisis Statistik Ukuran Perusahaan .....	71
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	91

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	36
-------------------------------------	----

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Globalisasi disertai perkembangan teknologi pada jaman modern saat ini menyebabkan pertumbuhan ekonomi berkembang dengan sangat pesat tanpa mengenal batasan antar Negara. Hingga kini perusahaan berpeluang besar memiliki pesaing di seluruh dunia. Globalisasi sangat memungkinkan perusahaan untuk membuka cabang atau anak perusahaan di negara lain, dimana hal itu membuat suatu perusahaan menjadi perusahaan multinasional. Tujuan perusahaan multinasional yaitu meningkatkan pangsa pasar dan mempermudah perusahaan mengakses bahan-bahan baku seperti batu bara, emas, kayu dan sebagainya.

Perusahaan multinasional merupakan perusahaan besar yang beroperasi di lebih dari satu negara. Dalam perusahaan multinasional hampir sebagian besar transaksi dan aktivitas ekonomi terjadi, seperti halnya transaksi penjualan, pemberian jasa, pembelian bahan baku, pemberian pinjaman dan masih banyak lagi, dimana sebagian besar dari transaksi tersebut terjadi antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa atau antara perusahaan yang saling berelasi.

Dalam perusahaan multinasional terdapat praktik *transfer pricing* yang dimana salah satu entitasnya berada di Indonesia dan entitas lain berada di luar negeri. Dalam melakukan operasi antarnegara ini, timbul perbedaan pajak sehingga memunculkan risiko terhadap administrasi pajak (*tax administration*).



Dengan adanya perbedaan beban pajak yang terjadi antarnegara dapat menunjang perusahaan melakukan penyimpangan terhadap *transfer pricing* sehingga menyebabkan ketidakwajaran harga maupun biaya terhadap transaksi yang dilakukan diantara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Seperti yang dikemukakan oleh Willey dalam buku *Transfer Pricing dan Cara Membuat TP Doc* (2018:10) *transfer pricing* dari sisi perpajakan didefinisikan sebagai penetapan suatu harga untuk mencapai tujuan internal perusahaan yang terjadi pada perusahaan afiliasi. Penentuan *transfer pricing* merupakan penentuan harga dalam transaksi pihak yang saling mempunyai hubungan istimewa.

*Transfer pricing* merupakan transaksi pertukaran antar barang maupun jasa yang terjadi diantara dua entitas yang berbeda dalam satu grup perusahaan (Tampubolon dan Farizi : 2018). Menurut sudut pandang fiskus terhadap motif perpajakan dalam setiap transaksi *transfer pricing* adalah wajar karena sebagai entitas suatu perusahaan yang berorientasi profit akan otomatis disetiap transaksi antar divisi perusahaan akan memicu niat perusahaan multinasional dalam meningkatkan laba perusahaan setinggi mungkin.

Di Indonesia terdapat putusan Undang - Undang No. 7 tahun 1984 mengenai Pajak Penghasilan yang telah diubah menjadi Undang - Undang (UU) No. 36 Tahun 2008 yang mengatur pengenaan Pajak Penghasilan terhadap subjek pajak yang berkenaan dengan penghasilan diterima atau diperolehnya dalam tahun pajak. Undang–Undang mengenai Pajak Penghasilan yang mengatur masalah keputusan dalam praktik *transfer pricing* yang dilakukan antarperusahaan yang memiliki hubungan istimewa terdapat pada Undang – Undang 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% (dua puluh lima persen) 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* terkadang disalah gunakan dengan perusahaan yang menargetkan laba maksimal. Anak perusahaan yang berada di negara yang memiliki tarif pajak rendah dijadikan peluang untuk menghindari pajak dengan memanfaatkan tarif pajak rendah atau negara yang berstatus *tax haven country*. Perusahaan multinasional yang ingin melaksanakan praktik *transfer pricing* dianjurkan menggunakan metode yang tepat untuk menentukan kebijakan *transfer pricing*. Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 yang direvisi menjadi PER-32/PJ/2011 yang menyatakan *The Most Appropriate Method* dalam menerapkan *Arm's Length Principle* dalam transaksi hubungan istimewa, yang dimana terkait dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang dijadikan pondasi sebagai metode dalam pelaksanaan praktik *transfer pricing*. Pada peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER-17/PJ/2020 tentang tata cara penyelesaian permohonan, pelaksanaan, dan evaluasi kesepakatan harga transfer (*Advance Pricing Agreement*) sejalan dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 22/PMK.03/2020 yang menjelaskan tata cara pelaksanaan kesepakatan harga transfer yang juga didalamnya membahas prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

Besar beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan menjadi dasar perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing* sehingga dapat menekan besarnya beban pajak yang terlalu tinggi. Dengan adanya perbedaan tarif pajak antarnegara membuat perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* dengan cara menggeser laba dari perusahaan pada negara yang bertarif pajak tinggi ke negara yang bertarif pajak rendah. 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.kemenkeu.go.id, 2013).

Dengan banyaknya faktor – faktor yang menjadi dasar pengambilan keputusan dalam praktik *transfer pricing*. dimana faktor-faktor tersebut dapat datang dari lingkungan internal ataupun lingkungan eksternal dunia bisnis, sama halnya dari *tax minimazation*, ukuran perusahaan serta *tunneling incentive*. Berbagai penelitian yang telah dilakukan dengan meninjau beberapa faktor – faktor yang menjadi dasar praktik *transfer pricing*, seperti halnya dalam praktik *transfer pricing*, *tax minimazation* dilaksanakan melalui pengalihan penghasilan dan biaya suatu perusahaan yang memiliki hubungan istimewa kepada perusahaan di negara lain yang memiliki tarif pajak rendah dengan memaksimalkan beban dan pada akhirnya menjadi suatu pendapatan. Berdasarkan penelitian Hartati & Julita (2015 : 15) menyatakan bahwa *tax minimazation* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Hal

tersebut disebabkan karena perusahaan multinasional yang mendapatkan keuntungan akan melakukan pergeseran pendapatan dari negara yang memiliki tarif pajak rendah dan menyebabkan kemungkinan besar perusahaan melakukan praktik *transfer pricing*, maka akan semakin tinggi perusahaan melakukan *tax minimization* serta pajak yang dibayarkan akan semakin menurun atau kecil. Penelitian yang dilakukan Yulia e.al (2019:179) menyatakan bahwa pajak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *transfer pricing*. Semakin besar jumlah beban pajak yang dibayarkan perusahaan, maka akan memicu perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dalam menekan besarnya beban pembayaran pajak. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Mispiyanti (2015:71), dimana hasil penelitian ini menyatakan bahwa pajak tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*, melainkan besar beban pajak dapat diminimalkan dengan melakukan manajemen pajak.

Ukuran perusahaan merupakan nilai yang menjadi salah satu tolak ukur besar atau kecilnya suatu perusahaan. Ukuran perusahaan dapat dilihat dari nilai total asset perusahaan. Penelitian dari Ilmi & Prastiwi (2020:8) juga menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh positif secara signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* karena perusahaan ukuran yang lebih besar akan melakukan transaksi lintas negara dan akan memungkinkan perusahaan dengan ukuran yang lebih besar mengalami perbedaan tarif pajak antar negara. Berbeda dengan penelitian oleh Refgia e. al (2017:553) menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Semakin besar total aset yang dimiliki perusahaan, maka semakin besar ukuran perusahaan tersebut. Perusahaan yang memiliki ukuran yang relative besar akan diperhatikan oleh masyarakat sehingga para direksi atau manajer akan lebih berhati-hati dan transparan dalam melaporkan kondisi keuangannya. Sedangkan perusahaan yang berukuran lebih

kecil lebih cenderung melakukan *transfer pricing* untuk menunjukkan kinerja yang memuaskan agar manajer perusahaan kurang memiliki dorongan untuk melakukan pengelolaan laba, salah satunya dengan cara melakukan *transfer pricing*.

Dalam keputusan *transfer pricing* juga dipengaruhi dengan *tunneling incentive*. *Tunneling* bisa merupakan transfer ke perusahaan induk yang dilakukan dengan transaksi pihak terkait atau pembagian dividen. Transaksi pihak terkait lebih umum untuk digunakan dalam tujuan tersebut dibanding pembayaran dividen karena perusahaan yang telah terdaftar di Bursa Efek Indonesia harus menyalurkan dividen kepada perusahaan-perusahaan induk dan pemegang saham minoritas lainnya.

Berdasarkan penelitian oleh Refgia *e. al* (2017 : 554) menyatakan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan *transfer pricing*. Semakin besar saham yang dimiliki oleh pemegang saham maka semakin besar kemungkinan untuk melakukan *transfer pricing*. Hal tersebut dikarenakan apabila perusahaan anak melakukan pembelian persediaan kepada perusahaan induk dengan harga lebih mahal, maka akan sangat memberi keuntungan bagi perusahaan induk yang dimana merupakan pemegang saham mayoritas atas perusahaan anak tersebut sehingga pemegang saham minoritas akan merasa dirugikan karena dividen yang akan diterima semakin kecil dikarenakan dari besarnya beban biaya atau transaksi tersebut. Berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Syaifudin & Putri (2018 : 41) *Tunneling incentive* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Hal tersebut mengidentifikasi jika pemegang saham asing tidak menggunakan hak dalam mengendalikan manajemen dalam melakukan *transfer pricing* dan dapat diartikan

ada atau tidaknya pemegang saham asing, perusahaan akan tetap melakukan *transfer pricing*.

Sekarang ini telah banyak terjadi penyelewengan terhadap kebijakan *transfer pricing*, salah satu penyelewengan yang terjadi digunakan untuk menghindari besar beban pajak. Diantara kasus yang terjadi di Indonesia salah satunya, yaitu kasus PT Adaro Indonesia yang terungkap pada tahun 2018. PT Adaro Indonesia merupakan salah satu perusahaan batubara yang memproduksi batubara berkalori rendah dan ramah lingkungan. Perusahaan Adaro telah menjual batubara dengan harga dibawah dari harga pasar terhadap perusahaan afiliasi yang dimiliki di Singapura Coaltrade Service International Pte, Ltd pada tahun 2005 dan 2006 dan Coaltrade menjual kembali batubara ke pasar sesuai harga pasaran. Hal ini dilakukan guna menghindari pembayaran royalti dan pajak yang harus dibayarkan ke kas negara Indonesia, karena diketahui bahwa Singapura memiliki tarif pajak yang lebih rendah dibanding Indonesia. Dalam laporan keuangan Coaltrade pada tahun 2002-2005 terlihat jika laba yang dimiliki Coaltrade lebih tinggi dibanding Adaro, sehingga memunculkan kecurigaan karena bagaimana mungkin Adaro yang mempunyai tambang kalah dengan *trader* (Priyambodo, 2008). Berkaitan dengan topik pembahasan pada penelitian ini, salah satu kasus penyelewengan terhadap kebijakan *transfer pricing* yang terjadi di Indonesia merupakan perusahaan dari sub sektor pertambangan (*mining*) sehingga membuat peneliti untuk mengkaji lebih dalam pada perusahaan sub sektor pertambangan (*mining*).

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut dijelaskan bahwa *transfer pricing* merupakan suatu kebijakan yang dimana perusahaan dapat menentukan harga transfer dari suatu transaksi barang, jasa, harta tak berwujud maupun transaksi

finansial yang dilakukan perusahaan. Masalah yang dapat terjadi dalam kebijakan praktik *transfer pricing* dimana metode yang digunakan oleh perusahaan tidak sesuai dengan *arm's length principle* atau disebut dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang telah ditetapkan. Terdapat beberapa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perusahaan melakukan praktik *transfer pricing*, dimana faktor tersebut masih perlu dikaji lebih dalam dikarenakan masih terdapat perbedaan terhadap hasil penelitian-penelitian terdahulu, adapun faktor-faktor yang sebagai variabel dalam penelitian ini yaitu, *tax minimization*, ukuran perusahaan dan *tunneling incentive*. Maka dari itu, penulis mengangkat judul penelitian yaitu **“Pengaruh *Tax Minimization*, Ukuran Perusahaan, dan *Tunneling Incentive* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*. (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor *Mining* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)”**

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka masalah yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah *tax minimization* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan *transfer pricing* secara parsial pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) di Bursa Efek Indonesia (BEI) ?
2. Apakah *tunneling incentive* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan dalam melakukan *transfer pricing* secara parsial pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) di Bursa Efek Indonesia (BEI) ?

3. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan dalam melakukan *transfer pricing* secara parsial pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) di Bursa Efek Indonesia (BEI) ?
4. Apakah *tax minimazation*, ukuran perusahaan dan *tunneling pricing* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan *transfer pricing* secara simultan pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) di Bursa Efek Indonesia (BEI) ?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui *tax minimazation* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan *transfer pricing* secara parsial pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) di BEI.
2. Untuk Mengetahui *tunneling incentive* berpengaruh terhadap pengambilan keputusan dalam melakukan *transfer pricing* secara parsial pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) di BEI.
3. Untuk mengetahui ukuran perusahaan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan dalam melakukan *transfer pricing* secara parsial pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) di BEI.
4. Untuk mengetahui pengaruh *tax minimazation*, ukuran perusahaan dan *tunneling pricing* terhadap pengambilan keputusan *transfer pricing* secara simultan pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) di BEI.



## 1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan bermanfaat baik secara teoritis maupun praktis :

### 1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Terhadap mahasiswa akuntansi, bermanfaat sebagai acuan untuk referensi penelitian selanjutnya serta menambah ilmu pengetahuan.
2. Peneliti selanjutnya, untuk bahan referensi penelitian yang sedang dilakukan dan berkaitan dengan topic yang dibahas.
3. Penulis, untuk sarana dalam memperluas wawasan serta ilmu pengetahuan, terutama dalam hal topic pembahasan *tax minimazation*, ukuran perusahaan dan *tunneling incentive* terhadap pengambilan keputusan *transfer pricing*.

### 1.4.2 Manfaat Praktis

1. Regulator, yang termasuk dalam hal ini yaitu, Direktorat Jendral Pajak (DJP) dan Badan Pengawasan Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK). Dalam hal ini diharapkan dapat meningkatkan pengawasan mengenai *tax minimazation*, ukuran perusahaan dan *tunneling incentive*, sehingga dapat meminimalisir terjadinya penyimpangan kebijakan *transfer pricing* di Indonesia.
2. Manajemen, penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam menambah pengetahuan mengenai *tax minimazation*, ukuran perusahaan dan *tunneling incentive* terhadap pengambilan keputusan *transfer pricing* sehingga dapat membantu pengambil keputusan dan lebih menyadari pentingnya etika bisnis.

## 1.5 Ruang Lingkup

Sejarah pasar modal dimulai pada tanggal 14 Desember 1912 di Batavia yang awalnya bernama *Vereniging voor de Effectenhandel* (Asosiasi Perdagangan Efek). Asosiasi Perdagangan Efek ini pertama kali berdiri pada abad ke-19 saat pemerintah kolonial Belanda mendirikan perkebunan secara besar-besaran di Indonesia. Salah satu sumber dana datang dari orang Belanda dan Eropa yang memiliki penghasilan jauh lebih besar dibanding orang pribumi itu sendiri, sehingga hal ini menjadi dasar pemerintah kolonial pada waktu itu mendirikan pasar modal dan langsung memulai perdagangan. Undang-Undang nomor 8 Tahun 1995 mendefinisikan pasar modal sebagai kegiatan yang bersangkutan dengan Penawaran Umum dan Perdagangan Efek, Perusahaan Publik yang berkaitan dengan Efek yang diterbitkannya, serta lembaga dan profesi yang berkaitan dengan Efek. Pasar modal berbeda dengan pasar uang (Sahamok, Sahamok.com, 2020)

Bursa efek merupakan pihak yang menyelenggarakan dan menyediakan sistem dan/atau sarana sebagai perantara dalam mempertemukan penawaran jual dan beli Efek pihak-pihak lain dengan tujuan memperdagangkan Efek di antara mereka (Sahamok, 2020). Bursa Efek dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1995 menyatakan bahwa Pasar Modal adalah pihak yang menyelenggarakan dan menyediakan sistem dan/atau sarana untuk mempertemukan penawaran jual dan beli efek pihak-pihak lain dengan tujuan memperdagangkan efek di antara mereka (Ojk.go.id, 2019)

Table 1.1

**Kontribusi Realisasi Penerimaan Pajak Indonesia untuk Tahun 2017-2019**

Sektor Usaha	Kontribusi (%)		
	2017	2018	2019
Manufaktur	32%	30,0%	29,4%
Perdagangan	20%	19,3%	19,9%
Jasa Keuangan & Asuransi	14%	13,4%	14,2%
Kontribusi & <i>Real Estate</i>	5%	6,9%	7,2%
Pertambangan	5%	6,9%	5,3%

Sumber: (Kemenkeu.go.id, 2020) dan data diolah penulis, 2020

Diketahui pada table 1.1 sektor penyumbang penerimaan pajak secara berturut-turut pada tahun 2017-2019 antara lain, sektor manufaktur, sektor perdagangan, sektor jasa keuangan & asuransi, sektor konstruksi & *real estate*, dan sektor pertambangan. Sebagai penyumbang penerimaan pajak terbesar yaitu sektor manufaktur dengan kontribusi sebesar 32% pada tahun 2017 30% tahun 2018 dan kembali menurun di tahun 2019 29,4%. Dan diikuti dengan sektor perdagangan dengan kontribusi sebesar 20% pada tahun 2017, 19,3% pada tahun 2018 dan di tahun 2019 sebesar 19,9%, sektor jasa keuangan & asuransi sebesar 14% pada tahun 2017, 13,4% pada tahun 2018 dan 14,2% pada tahun 2019, sektor Konstruksi & *real estate* sebesar 5% pada tahun 2017, 6,9% pada tahun 2018 dan tahun 2019 7,2% dan diposisi terakhir ada sektor pertambangan sebesar 5% pada tahun 2017, 6,6% tahun 2018 dan 5,3% pada tahun 2019 (kemenkeu.go.id, 2020).

Dilihat dari data tersebut, sektor pertambangan merupakan penyumbang penerimaan pajak yang paling rendah dibanding 4 sektor lainnya dan pada latar belakang juga telah dipaparkan kasus penyelewengan dari praktik *transfer pricing* yang merupakan perusahaan dari sub sektor pertambangan (*mining*), sehingga peneliti memutuskan untuk menjadikan sektor pertambangan yang terdaftar di

Bursa Efek Indonesia sebagai objek penelitian untuk mengkaji lebih dalam apakah perusahaan pertambangan (*mining*) banyak yang melakukan praktik *transfer pricing* yang tidak sesuai dengan metode prinsip kewajaran dan kelaziman usaha sesuai dengan yang telah ditetapkan Dirjen Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 sehingga menjadi salah satu penyebab sektor pertambangan menjadi penyumbang penerimaan pajak yang paling rendah dibanding 4 sektor lainnya, serta peneliti juga mempertimbangkan objek penelitian dari peneliti terdahulu yang menggunakan sektor lain yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) serta membedakan periode tahun penelitiannya. Dalam penelitian ini terfokus untuk mengkaji faktor yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan praktik *transfer pricing*, yaitu *tax minimazation*, ukuran perusahaan, dan *tunneling incentive*. Dengan memperhatikan pertimbangan kriteria perusahaan yang akan dikaji dengan melakukan *purposive sampling* dalam menentukan sampel dari penelitian sehingga tidak semua perusahaan pertambangan yang terdaftar di BEI berpeluang untuk dijadikan sampel dalam penelitian ini.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Kerangka Penelitian**

##### **2.1.1 Teori Atribusi**

Teori Atribusi Teori Atribusi (Attribution Theory) merupakan teori yang pertama kali dikemukakan oleh Harold Kelley (1972-1973) dalam teorinya menjelaskan tentang bagaimana orang menarik kesimpulan tentang “apa yang menjadi sebab” apa yang menjadi dasar seseorang melakukan suatu perbuatan atau memutuskan untuk berbuat dengan caracara tertentu (Robbins, 2017). Teori atribusi menyatakan bahwa apabila individuindividu mengamati perilaku seseorang, mereka mencoba untuk menentukan apakah itu ditimbulkan secara internal atau eksternal (Robbins, 2017). Perilaku yang disebabkan secara internal adalah perilaku yang diyakini berada di bawah kendali pribadi individu itu sendiri, sedangkan perilaku yang disebabkan secara eksternal adalah perilaku yang dipengaruhi dari luar, artinya individu akan terpaksa berperilaku karena situasi.

Dalam pengambilan keputusan *transfer pricing* yang dimana perusahaan multinasional sebagai Wajib Pajak. Dimana sikap Wajib Pajak dalam membuat penilaian terhadap pajak itu sendiri. Persepsi seseorang untuk membuat penilaian mengenai orang lain sangat dipengaruhi oleh kondisi internal maupun eksternal orang tersebut. Teori atribusi sangat relevan untuk menerangkan maksud tersebut diatas karena teori atribusi merupakan bagaimana dari seseorang untuk membuat suatu keputusan.

### 2.1.2 *Goal Setting Theory*

Goal setting theory yang dikembangkan oleh Locke sejak 1968 telah mulai menarik minat dalam berbagai masalah dan isu organisasi. Menurut goal setting theory, individu memiliki beberapa tujuan, memilih tujuan, dan mereka termotivasi untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut (Srimindarti, 2012). Teori ini mengasumsikan bahwa faktor utama yang memengaruhi pilihan yang dibuat individu adalah tujuan yang mereka miliki. Goal setting theory telah menunjukkan adanya pengaruh signifikan dalam perumusan tujuan (Arsanti, 2009). Kekhususan dan kesulitan merupakan atribut dari penetapan tujuan. Umumnya, semakin sulit dan spesifik tujuan yang ditetapkan, semakin tinggi tingkat prestasi yang akan dihasilkan.

Salah satu karakteristik dari *goal setting* adalah tingkat kesulitan tujuan. Tingkat kesulitan tujuan yang berbeda akan memberikan motivasi yang berbeda bagi individu untuk mencapai kinerja tertentu. Tingkat kesulitan tujuan yang rendah akan membuat individu memandang bahwa tujuan sebagai pencapaian rutin yang mudah dicapai sehingga akan menurunkan motivasi individu untuk berkeaktifitas dan mengembangkan kemampuannya. Sedangkan pada tingkat kesulitan tujuan yang lebih tinggi tetapi mungkin untuk dicapai, individu akan termotivasi untuk berfikir cara pencapaian tujuan tersebut. Proses ini akan menjadi sarana berkembangnya kreatifitas dan kemampuan individu untuk mencapai tujuan tersebut (Ginting dan Ariani dalam Matana, 2017: 11).

Teori *goal setting* sejalan dengan perilaku dari Wajib Pajak dimana bertindak mengambil keputusan untuk melakukan *transfer pricing* dengan maksud tujuan tertentu dan memiliki tingkat kesulitan tergantung bagaimana dari resiko yang akan

di tanggung oleh perusahaan multinasional atau perusahaan afiliasi yang berperan sebagai Wajib Pajak.

### **2.1.3 Transfer Pricing**

#### **2.1.3.1 Definisi**

Menurut Simamora dalam buku *Transfer Pricing & Cara Membuat TP Doc* (2018 : 10) *transfer pricing* didefinisikan sebagai dari harga jual khusus yang digunakan dalam pertukaran antar divisi dalam mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) serta biaya divisi pembeli (*buying division*). Dalam praktik *transfer pricing* biasa juga dikatakan sebagai *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional or internal pricing* yaitu harga yang diperhitungkan dalam keperluan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antar anggota (grup perusahaan) Tampubolon & Farizi (2018 : 10).

Willey dalam buku *Transfer Pricing & Cara Membuat TP Doc* (2018 : 10) mendefinisikan *transfer pricing* dari sisi perpajakan adalah penetapan harga untuk tujuan intra perusahaan yang terjadi pada perusahaan afiliasi. Dalam penentuan harga transfer adalah penentuan harga pada transaksi oleh pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Definisi *transfer pricing* dalam PMK - 213/PMK.03/2016, yaitu *transfer pricing* merupakan penentu harga dalam transaksi yang dilakukan Wajib Pajak dengan pihak afiliasi.

#### **2.1.3.2 Tujuan Transfer Pricing**

Zain dalam buku *Transfer Pricing & Cara Membuat TP Doc* (2018 : 8) menyatakan bahwa, kebijakan *transfer pricing* multinasional bertujuan untuk :

1. Memaksimalkan penghasilan global.

2. Mengamankan posisi daya saing anak/cabang perusahaan dan penetrasi pasar.
3. Evaluasi kinerja anak/cabang perusahaan manca negara.
4. Penghindaran pengendalian devisa.
5. Mengendalikan kredibilitas asosiasi.
6. Meningkatkan beban laba *joint venture*.
7. Mengurangi risiko moneter.
8. Mengamankan *cash flow* anak/cabang di luar negeri.

### 2.1.3.3 Harga Fundamental

Dalam mengenal aspek *transfer pricing* lebih jauh, perlu mengetahui apa yang dimaksud dengan harga dasar pertukaran atau *fundamental principle*. Harga dasar pertukaran adalah harga yang akan dikenakan kepada pihak yang berhubungan istimewa yang sama besarnya seperti yang dikenakan ke supplier yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Penerapan *fundamental principle* dapat terlaksana apabila terdapat situasi yang lebih ideal. Adapun situasi tersebut, yaitu :

1. Individu yang kompeten (*Compotent People*)

Individu manager harus peduli dengan performance jangka pendek dan jangka panjang pusat pertanggungjawaban atau *responsibility center*. Dimana akan membuat manager mempertahankan harga yang wajar demi mempertahankan *responbility center*.

2. Atmosfir yang mendukung (*good atmospher*)

Manager harus mempunyai peran yang besar dalam mengevaluasi performance profit centernya dan mempunyai tujuan yang penting dalam meningkatkan laba perusahaan. Peran besar manager dalam mengevaluasi



*profit center* sehingga membuat manager mempertahankan negosiasi harga yang wajar baik harga pembelian maupun harga jual.

3. Harga Pasar (*Market Price*)

Informasi harga pasar wajar dapat membantu manager membandingkan harga pertukaran, serta dapat digunakan menjadi dasar yang kuat dalam mengetahui harga wajar yang akan dipakai untuk transaksi jual beli. Kelangkaan harga pasar menjadi kendala besar dalam mendapatkan harga yang kompetitif.

4. Kebebasan Memilih Sumber (*freedom to Source*)

Alternative serta opsi untuk mengadakan barang dari sumber lain tersedia dan manager diijinkan untuk melakukan pengadaan dari pihak lain. Bisa dikatakan, tidak ada pemaksaan atau keharusan dari internal perusahaan untuk membeli dari *related company*. Individu manager menggunakan keputusan harga demi keuntungan divisi yang ditanganinya yang menjadi tanggung jawab individu manager tersebut.

5. Informasi yang Lengkap (*Full Informasi*)

Manager wajib mengetahui mengenai ketersediaan alternative atau diberi akses yang luas ke informasi tentang biaya dan pendapatan dalam setiap produk. Pengungkapan informasi harga yang lengkap untuk manager akan membantu manager dalam memilih alternatif yang tersedia dalam mempertahankan kelangsungan produksi dengan harga yang kompetitif.

6. Negosiasi (*negotiation*)

Manager diberikan keleluasan dalam melaksanakan negosiasi dengan pihak internal (*related party*). Jika kebebasan dalam bernegosiasi tidak diberikan maka penentuan harga pertukaran yang wajar mustahil bisa didapat. Harga

pertukaran akan merupakan perintah yang dikendalikan oleh otoritas yang lebih tinggi.

#### **2.1.3.4 Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha**

Harga yang berlaku antara pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa adalah harga pertukaran antara pihak independen sehingga terkadang menghasilkan harga wajar yang sesuai dengan prinsip kelaziman usaha. Berdasarkan peraturan perpajakan Indonesia menjelaskan “prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atau *Arm's length principle* disingkat "ALP" yang merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding, sehingga harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding” Tampubolon & Farizi (2018:16).

Langkah – langkah yang dilakukan dalam prinsip kewajaran dan kelaziman :

- 1) Melakukan analisis kesebandingan serta menentukan pembanding.
- 2) Menentukan metode penentu harga transfer yang benar dan tepat.
- 3) Menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha berdasarkan hasil analisis kesebandingan serta metode penentuan harga transfer yang tepat ke dalam transaksi yang dilakukan antara Wajib Pajak dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa.

- 4) Mendokumentasikan setiap langkah dalam menentukan harga wajar atau laba wajar sesuai dengan ketentuan perundang – undangan yang berlaku.

#### **2.1.3.5 Hubungan Istimewa**

Hubungan istimewa dikatakan sebagai dasar yang sering memotivasi entitas bisnis dalam melakukan transaksi dengan menggunakan harga yang tidak wajar. Jika perusahaan melakukan transaksi dengan pihak lain yang tidak memiliki hubungan istimewa maka perusahaan yang penjual berusaha mendapatkan nilai jual tinggi dan begitu sebaliknya perusahaan yang membeli akan berusaha memperoleh nilai serendah mungkin. Mekanisme transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa sebagian besar mempertimbangkan faktor keuntungan yang bisa diperoleh masing-masing pihak sehingga membentuk harga yang mendekati harga pasar wajar. Transaksi yang terjadi diantara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa disamping mempertimbangkan faktor keuntungan masing – masing divisi serta mempertimbangkan faktor keuntungan grup secara keseluruhan, maka pemikiran dalam menekan biaya pajak secara total grup membawa akses kepada kewajaran harga pertukaran Tampubolon & Farizi (2018 : 22).

##### **1. Hubungan Istimewa menurut dalam Perpajakan**

Sebagaimana hubungan istimewa yang diatur dalam Undang Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan, yaitu “Hubungan Istimewa sebagaimana dimaksud pada ayat (3) sampai dengan ayat (3d), Pasal 9 ayat (1) huruf f dan Pasal 10 ayat (1) dianggap apabila :

- a) Wajib Pajak memiliki pernyataan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada Wajib Pajak lain.
- b) Hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua Wajib Pajak atau lebih.

- c) Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada dibawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung atau,
- d) Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Hubungan istimewa di antara Wajib Pajak bisa terjadi adanya ketergantungan atau keterkaitan satu dengan yang lain yang disebabkan :

- a) Kepemilikan atau penyertaan modal.
- b) Adanya penguasaan dari manajemen atau penggunaan teknologi.

## 2. Hubungan Istimewa berdasarkan PSAK

- a) Kemampuan mengendalikan pihak lain dalam pengambilan keputusan keuangan dan operasional.
- b) Adanya pengaruh yang signifikan terhadap pihak lain dalam pengambilan keputusan keuangan dan operasional.

Berdasarkan dalam PSAK 7 menjelaskan bahwa “Pihak – pihak yang memiliki hubungan istimewa adalah pihak-pihak yang dianggap mempunyai hubungan istimewa bila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan keuangan dan operasional”. Dalam kemampuan untuk mengendalikan pihak lain dapat mempengaruhi kebijakan dalam penentuan harga pertukaran. Sehingga pengaruh signifikan yang dimiliki juga dapat mengintervensi kebijakan penentuan harga pertukaran. Jika terjadi transaksi antar divisi yang memiliki hubungan istimewa maka bisa saja pihak pengendali dan pihak yang mempunyai pengaruh signifikan tidak memperdulikan faktor harga yang menjadi dasar yang penting untuk merealisasikannya. PSAK menyatakan hal yang selaras, yaitu “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”.

#### **2.1.3.6 Dokumen Transfer Pricing**

Pelaksanaan dokumentasi *transfer pricing* dimaksud untuk tujuan kepentingan bersama di antara Wajib Pajak dan fiskus, serta perlu dibuat dengan prinsip sederhana, mudah dan tersedia tanpa mengurangi dari kualitas informasi yang memadai. Dokumentasi *transfer pricing* mengandung informasi yang membandingkan harga jual/beli yang digunakan pihak – pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa ketika melakukan transaksi.

Dirjen Pajak belum memberikan arahan petunjuk utama untuk penyediaan dokumen *transfer pricing* hingga dikeluarkannya aturan mengenai *transfer pricing* yang terakhir yaitu PER-32/PJ./2011. OECD guidelines pada pembahasan dokumentasi pada capter tujuh memberikan poin kunci yaitu antara lain upaya yang masuk akal (*Reasonable Efforts*), yaitu Wajib Pajak di haruskan melakukan upaya yang maksimal dalam menyediakan dokumen *transfer pricing* serta menjaga keberadaan dokumen tersebut. Adapun upaya yang dimaksud, yaitu :

1) Hak fiskus untuk mendapatkan dokumen

Dilain pihak fiskus memiliki hak dalam melakukan verifikasi dan validasi terhadap kebijakan prinsip *arm's length* yang dilaksanakan setiap transaksi *transfer pricing*.

2) Prinsip *prudent* manajemen bisnis

Dimana prinsip dokumentasi *transfer pricing* harus berdasarkan prinsip kehati – hatian manajemen bisnis (*prudent management business principle*)

3) Kebutuhan dokumen harus setara sama biaya pembuatannya

Keperluan dokumen *transfer pricing* harus setara dengan beban yang dikeluarkan oleh Wajib Pajak dalam pengadaan dokumen tersebut. Manfaat dari dokumen *transfer pricing* diharapkan telah terbayar dari jumlah beban yang dikeluarkan.

4) Kerja sama Wajib Pajak dengan fiskus

Wajib Pajak serta fiskus harus bekerja sama dalam mewujudkan tata kerja yang efektif dalam membangun rezim dokumen *transfer pricing*.

5) Pertukaran provisi informasi

Setiap fiskus pada tiap negara harus melakukan kerja sama untuk melakukan pertukaran provisi informasi *treaty* perpajakan lebih terkhusus informasi *transfer pricing* yang tidak tersedia pada Wajib Pajak.

#### 2.1.3.7 Metode Penentuan Harga

Pada praktik *transfer pricing* terdapat metode penentuan harga yang diperkenankan dalam menentukan harga *transfer pricing* (Tampubolo & Farizi 2018) :

1. Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang tidak Mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*).

Barang ataupun jasa yang ditransaksikan mempunyai karakteristik yang identik dalam kondisi yang sebanding. Kondisi transaksi yang dilakukan antara pihak – pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan pihak – pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa identik atau mempunyai tingkatan sebanding yang tinggi atau dapat dilaksanakan penyesuaian yang akurat untuk menghilangkan pengaruh dari perbedaan kondisi yang timbul.

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

Metode harga penjualan kembali merupakan metode penentuan harga transfer dilakukan dengan perbandingan harga dalam transaksi produk tertentu yang dilakukan antara pihak – pihak yang memiliki hubungan istimewa melalui harga jual kembali dari produk tersebut sesudah dikurangi laba kotor wajar, yang menggambarkan fungsi, asset dan risiko dari penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.

$$\mathbf{TP = RSP \times (1 - GPM)}$$

**TP** = *Transfer Pricing*

**RSP** = *Resale Price*

**GPM** = *Gross Profit Margin*

### 3. *Cost Plus Method/CPM*

*Cost Plus Method* diartikan berdasarkan PER-32/PJ/2011 metode biaya-plus merupakan metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan menambahkan tingkat laba kotor<sup>15</sup> wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

$$\mathbf{TP = COGS \times (1 + \text{Cost plus mark-up})}$$

**TP** = *Transfer Pricing*

**COGS** = *Cost of good sold*

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

Metode pembagian laba, yaitu merupakan metode penentuan harga transfer berbasis laba transaksi yang dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak – pihak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dengan menggunakan dasar yang bisa diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi, dan akan tercermin dari kesepakatan antar pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, dengan menggunakan metode kontribusi atau metode sisa pembagian laba.

#### 5. Metode Laba Bersih (*Transactional Net Margin Method/TNMM*)

Dalam metode ini dilakukan dengan cara menghitung laba bersih operasi, kemudian laba bersih tersebut dibagikan terhadap biaya, atau terhadap penjualan, atau terhadap aktiva atau dibagikan terhadap dasar lain yang relevan.

### **2.1.4 Pajak**

#### **2.1.4.1 Definisi**

Pajak didefinisikan berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia nomor 28 tahun 2007 perubahan ketiga atas undang-undang nomor 6 tahun 1983 tentang ketentuan umum dan tata cara perpajakan pada pasal 1 ayat 1 Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.



Halim *et.al* (2018) Prof. Dr. Rochmat Soemitro, S. H., menyatakan bahwa pajak merupakan iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan Undang – Undang (yang dapat memaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum. Berdasarkan defnisi diatas, dapat disimpulkan jika pajak memiliki unsur – unsur :

1. Iuran dari rakyat kepada negara. Yang berhak memungut pajak hanyalah negara. Iuran tersebut berupa uang (bukan barang).
2. Berdasarkan undang – undang. Pajak dipungut berdasarkan atau dengan kekuatan undang- undang serta aturan pelaksanaannya.
3. Tanpa jasa timbal atau kontraprestasi dari negara yang secara langsung dapat ditunjuk. Dalam pembayaran pajak tidak dapat ditunjukkan adanya kontraprestasi individual oleh pemerintah.
4. Digunakan untuk membiayai rumah tangga negara, yaitu pengeluaran – pengeluaran yang bermanfaat bagi masyarakat luas.

#### **2.1.4.2 Tax Minimazation**

Dalam praktik *transfer pricing tax minimazation* dilakukan dengan cara mengalihkan penghasilan maupun biaya suatu perusahaan yang memiliki hubungan istimewa kepada perusahaan di negara lain yang tarif pajak yang berbeda. Pada penelitian Hartati & Julita (2015 : 11) *tax minimazation* adalah strategi dalam meminimalkan beban pajak terutang melalui tindakan transfer biaya dan berakhir menjadi transfer pendapatan kepada negara dengan tarif pajak rendah. Dilihat dari praktik *transfer pricing, tax minimazation* pada umumnya terjadi pada pergeseran biaya maupun pendapatan perusahaan yang terkait dengan transaksi

perihal afiliasi dengan lawan transaksi yang mempunyai tarif pajak lebih rendah (*corporate income tax rate*) Yulianti & Rachmawati (2019 : 167).

#### **2.1.4.3 Fungsi Pajak**

Dalam buku perpajakan:Teori dan Kasus (2017 : 3) pajak terdapat dua fungsi pajak, yaitu fungsi *budgetair* (sumber keuangan negara) serta fungsi *regularend* (pengatur) :

##### **1. Fungsi *Budgetair* (Sumber Keuangan Negara)**

Pajak memiliki fungsi *budgetair* yang dimana artinya, pajak merupakan salah satu sumber penerimaan pemerintah untuk membiayai pengeluaran, baik rutin ataupun secara pembangunan. Sebagai, sumber keuangan negara, pemerintah berupaya memasukkan atau menghasilkan uang sebanyak – banyaknya untuk kas negara. Upaya tersebut dilalui dengan cara ekstensifikasi dan intensifikasi pemungutan pajak melalui penyempurnaan dari peraturan berbagai jenis pajak, seperti Pajak Penghasilan (PPH), Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) serta pajak – pajak yang lainnya.

##### **2. Fungsi *Regularend* (Pengatur)**

Pajak memiliki fungsi pengatur yang dimana artinya, pajak sebagai alat dalam mengatur atau melaksanakan kebijakan pememrintah dalam bidang social maupun ekonomi serta mencapai tujuan – tujuan tertentu dari luar bidang keuangan.

#### **2.1.4.4 Sistem Pemungutan Pajak**

Menurut dalam buku Perpajakan : Teori dan Kasus, Resmi (2017 : 10) menyatakan dalam pajak dikenal beberapa sistem pemungutan, yaitu :

### 1. *Official Assesment System*

Sistem pemungutan pajak yang memberikan kewenangan aparatur perpajakan untuk menentukan sendiri dari jumlah pajak yang terutang pada setiap tahunnya yang sesuai dari peraturan perundang – undangan perpajakan yang berlaku. Pada sistem ini, inisiatif dan proses menghitung dan memungut pajak yang sepenuhnya berada di tangan para aparatur perpajakan. Maka, berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak banyak yang tergantung pada aparatur perpajakan (peran dominan berada pada aparatur perpajakan).

### 2. *Self Assesment System*

Pada sistem ini diberikan kewenangan pada Wajib Pajak dalam menentukan sendiri berapa jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya yang sesuai dengan peraturan perundang – undangan dari perpajakan yang berlaku. Pada sistem ini, inisiatif dan kegiatan menghitung serta memungut pajak sepenuhnya berada di tangan Wajib Pajak. Dimana Wajib Pajak dianggap mampu menghitung pajak, memahami undang – undang perpajakan yang sedang berlaku, memiliki kejujuran yang tinggi, dan menyadari dari pentingnya membayar pajak. Ada beberapa kepercayaan yang diberikan kepada Wajib Pajak :

1. Menghitung sendiri dari pajak yang terutang
2. Memperhitungkan sendiri dari pajak yang terutang
3. Membayar sendiri dari besar jumlah pajak yang terutang
4. Melaporkan sendiri jumlah pajak yang terutang, serta
5. Mempertanggung jawabkan dari pajak yang terutang.

### 3. *With Holding System*

Pada sistem ini memberikan wewenang kepada pihak ketiga yang ditunjuk untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak yang sesuai dengan peraturan perundang – undangan perpajakan yang berlaku. Proses penunjukan pihak ketiga ini dilakukan sesuai dengan peraturan perundang – undangan perpajakan, keputusan presiden dan peraturan lainnya untuk memotong serta memungut pajak, menyetor dan mempertanggung jawabkan melalui sarana perpajakan yang tersedia. Berhasil atau tidaknya dari pelaksanaan proses pemungutan pajak banyak bergantung kepada pihak ketiga yang ditunjuk.

#### **2.1.5 Ukuran Perusahaan**

Ukuran perusahaan adalah suatu skala atau ukuran dalam menentukan besaran suatu perusahaan apakah perusahaan tersebut besar atau berukuran kecil yang dilihat dan dinilai dari total asset yang dimiliki perusahaan. Ada kriteria untuk ukuran perusahaan yang telah di atur dalam Pasal 6 Undang – Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu :

1. Usaha yang termasuk kriteria usaha mikro apabila mempunyai total kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Usaha yang termasuk kriteria usaha kecil apabila memiliki total kekayaan bersih lebih dari  $\geq$  Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) serta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
3. Usaha yang termasuk kriteria usaha menengah jika memiliki total kekayaan bersih lebih dari  $\geq$  Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan

paling banyak Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) serta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

### **2.1.6 Tunneling Incentive**

Pada struktur kepemilikan terkonsentrasi pada hak control dan hak arus kas di pihak tertentu (keluarga, pemerintah ataupun yang lain) yang menjadi pemegang saham pengendali. Akibatnya kenaikan hak arus kas di tangan seorang pemegang saham pengendali bisa menyebabkan insentif keuangan menjadi naik. Kenaikan hak arus kas ini menjadi motivasi pemegang saham pengendali untuk menyatukan kepentingannya dengan perusahaan atau pemegang saham non-pengendali (saham minoritas). Apabila perusahaan memiliki kelebihan sumber daya keuangan maka pemegang saham pengendali akan meindahkan sumber daya sebagai kepentingan mereka pribadi dibanding membagikan sebagai deviden. Yang menjadi salah satu cara yang digunakan oleh pemegang saham pengendali dalam melakukan ekspropriasi dengan melalui transaksi pihak berelasi dan transaksi pihak berelasi ini kemungkinan besar digunakan sebagai *tunneling*, karena harga transaksi pada pihak-pihak berelasi dapat berbeda dengan pihak independen Mispiyanti (2015 : 5).

Penyebab adanya *tunneling* ini akibat adanya masalah keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas. Diakibatkan adanya kepentingan dan tujuan yang berbeda oleh masing-masing pihak. Adanya kepemilikan saham yang terkonsentrasi pada salah satu pihak atau hanya satu kepentingan dalam pengendalian kegiatan bisnis perusahaan yang berada di bawah kendalinya Refgia e. al (2017 : 547).

Syaifudin & Putri (2018 : 4) tunneling adalah suatu perilaku manajemen atau pemegang saham mayoritas yang melakukan transfer asset dan profit perusahaan untuk kepentingan pribadi, namun biaya dibebankan pada pemegang saham minoritas.

## **2.1 Penelitian Terdahulu**

### ***Tax Minimazation***

Dengan semakin tinggi suatu beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan, maka menjadi motivasi bagi perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing* untuk menekan atau mengurangi beban pajak tinggi yang akan ditanggung. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hartati & Julita (2015 : 15), Yulia, Hayati & Daud (2019 : 179), Santoso & Suzan (2018 : 78) dan Refgi (2017 : 553) yang menyatakan bahwa pajak (*tax minimazation*) berpengaruh signifikan dengan arah positif terhadap pengambilan keputusan praktik *transfer pricing*.

### ***Tunneling Incentive***

Dinilai dari kepemilikan saham yang hanya berpusat pada salah satu pihak atau satu kepentingan yang memberikan kesempatan dalam mengatur kegiatan bisnis dari perusahaan yang berada dibawah kendalinya Refgia e. al (2017 : 547). Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Santosa & Suzan (2018 ; 79), Khotimah (2018 : 135), dan Kresna (2019 : 54) yang menyatakan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh secara signifikan dengan arah positif terhadap keputusan praktik *transfer pricing*

## Ukuran Perusahaan

Dinilai dari besar suatu perusahaan maka semakin besar motivasi dari direksi dalam melakukan pengelolaan laba melalui praktik *transfer pricing*. Tujuan dilakukan praktik ini untuk menjaga kestabilan perusahaan serta meningkatkan laba perusahaan dengan tujuan menarik investor dalam menanamkan modal maupun meyakinkan para kreditur dalam memberikan pinjaman. Sejalan dengan penelitian dari Nugroho,*et.al* (2020 : 39) dan Kresna (2019 : 54) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan dengan arah positif terhadap pengambilan keputusan praktik *transfer pricing*.

## 2.2 Kerangka Konseptual

### 2.3.1 Pengaruh *Tax Minimizatin* Terhadap *Transfer Pricing*

Dalam Undang – Undang (UU) RI Nomor 28 Tahun 2007 pada perubahan ketiga atas Undang – Undang (UU) Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan yang dimaksud dengan pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang – Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

*Tax minimazation* adalah strategi dalam meminimalkan beban pajak terutang melalui tindakan transfer biaya dan berakhir menjadi transfer pendapatan kepada negara dengan tarif pajak rendah Hartati & Julita (2015 : 11). Yang menjadi faktor pendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* yaitu beban pajak yang ditanggung pada perusahaan multinasional Susanti & Susanti & Firmansyah (2018 : 82). Apabila *tax minimazation* dilihat dari praktik *transfer pricing*, pada

umumnya terjadi pada pergeseran biaya maupun pendapatan perusahaan yang terkait dengan transaksi perihal afiliasi dengan lawan transaksi yang mempunyai tariff pajak lebih rendah (*corporate income tax rate*) Yulianti & Rachmawati (2019 : 167).

Menurut Krisdianto.*et,al.* (2019 : 900) dalam penelitiannya menilai dari prespektif pajak, pada karakteristik hubungan antara perusahaan induk yang berada di Indonesia dan anak perusahaan yang berada di luar negeri merupakan suatu entitas yang terpisah, maka induk perusahaan dan anak perusahaan bisa melakukan transaksi (*inter company transactions*) yang dibentuk dengan sedemikian rupa untuk anak perusahaan di Indonesia mengalami kerugian, sedangkan bisnis yang berada di negara lain tetap mengalami keuntungan sehingga bisa mengurangi beban pajak di negara Indonesia.

Dengan semakin tinggi suatu beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan, maka menjadi motivasi bagi perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing* untuk menekan atau mengurangi beban pajak tinggi yang akan ditanggung. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hartati & Julita (2015 : 15), Yulia, Hayati & Daud (2019 : 179), Santoso & Suzan (2018 : 78) dan Refgi (2017 : 553) yang menyatakan bahwa pajak (*tax minimazation*) berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan praktik *transfer pricing*.

### **2.3.2 Pengaruh *Tunneling Incentive* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing***

Perbedaan dalam struktur kepemilikan mempengaruhi jenis keagenaan yang ditimbulkan. Dengan keberadaan dari kepemilikan yang dominan dari pemegang saham mayoritas dapat menyebabkan konflik yang terjadi antara pemegang saham mayoritas dan pemegang saham minoritas. Dan yang terjadi yaitu kegiatan dari aktivitas *tunneling* dimana terjadi pengalihan asset dan laba



keluar perusahaan dalam kepentingan dari pemegang saham mayoritas atau pihak pengendali perusahaan.

*Tunneling* yaitu perilaku dari manajemen atau pemegang saham mayoritas dalam melakukan transfer asset dan profit perusahaan sebagai kepentingan pribadi, tetapi biaya dibebankan terhadap pemegang saham minoritas Hartati & Julita (2015 : 9). Tunneling terjadi dengan melalui strategi merger serta akuisisi oleh pemilik saham mayoritas kepada pemilik saham minoritas Yulianti & Rachmawati (2019 : 168).

Ketika pemegang saham mayoritas meningkatkan pengendaliannya dengan melalui struktur piramida dengan mempertahankan total kepemilikan yang rendah, sehingga pemegang saham mayoritas akan lebih terdorong melakukan ekspropriasi terhadap perusahaan. Cara yang dilakukan pada praktik ekspropriasi contoh pemegang saham mayoritas berusaha dalam memperkaya diri sendiri dengan cara tidak membayarkan dividen ke pemegang saham minoritas, melakukan transfer keuntungan perusahaan dibawah dari kendalinya, serta melakukan transaksi penjualan dan pembelian ke pihak berelasi Mispianiti (2015 : 66)

Dinilai dari kepemilikan saham yang hanya berpusat pada salah satu pihak atau satu kepentingan yang memberikan kesempatan dalam mengatur kegiatan bisnis dari perusahaan yang berada dibawah kendalinya Refgia e. al (2017 : 547). Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Santosa & Suzan (2018 ; 79), Khotimah (2018 : 135), dan Kresna (2019 : 54) yang menyatakan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan praktik *transfer pricing* .

### 2.3.3 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Ukuran perusahaan merupakan nilai yang menjadi salah satu tolak ukur besar atau kecilnya suatu perusahaan. Ukuran perusahaan dapat dilihat dari nilai total asset perusahaan. Perusahaan yang memiliki total aktiva besar menggambarkan perusahaan tersebut sudah sampai pada tahap kedewasaan pada tahap ini arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap mempunyai prospek yang baik dalam jangka waktu yang cukup relative lama. Dan perusahaan yang relative menggambarkan lebih stabil dan lebih mampu menghasilkan laba dibanding dari perusahaan yang memiliki total asset yang lebih kecil Refgja e. al (2017 : 547).

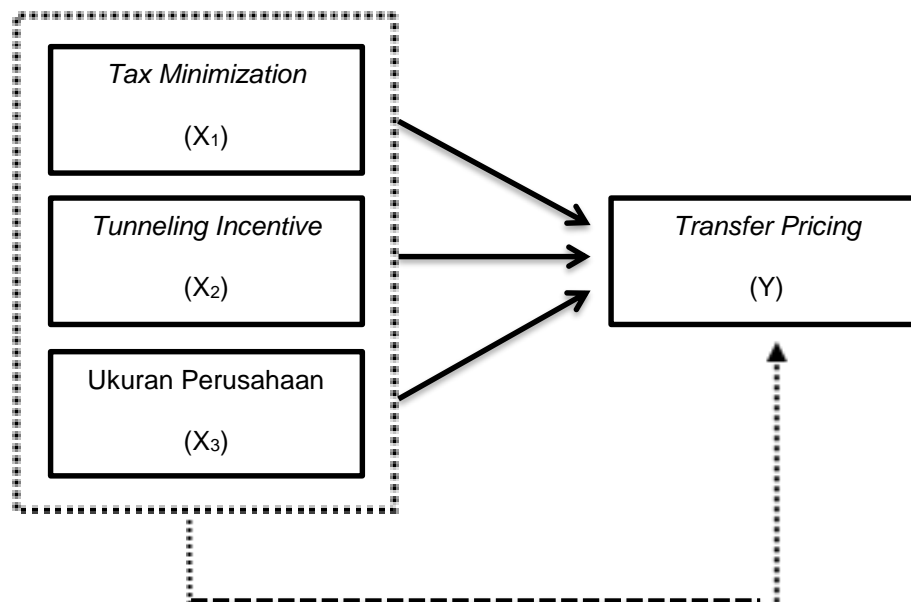
Sulistyowati & Kananto (2019 : 211) Ukuran perusahaan dapat dinilai berdasarkan total asset, total penjualan, kapitalisasi pasar, serta lapangan kerja, dengan semakin besar dari nilai barang tersebut sehingga semakin besar juga ukuran perusahaan. Dan semakin besar dari jumlah total asset maka semakin banyak modal yang diinvestasikan, penjualan yang semakin banyak maka perputaran uang juga semakin besar serta semakin besar kapitalisasi pasar, dan dalam lingkungan masyarakat semakin besar peluang untuk dikenal.

Dilihat dari kegiatan skala internasional perusahaan besar lebih memungkinkan melakukan transaksi secara lintas negara terhadap yuridiksi pajak yang berbeda Ilmi & Prastiwi (2020 : 3). Pada perusahaan besar yang mempunyai diversifikasi produk maupun divisi yang banyak akan mendorong dalam kebijakan *transfer pricing* untuk melakukan transfer barang atau jasa antar divisi maupun induk perusahaan Khotimah (2018 : 5).

Dinilai dari besar suatu perusahaan maka semakin besar motivasi dari direksi dalam melakukan pengelolaan laba melalui praktik *transfer pricing*. Tujuan

dilakukan praktik ini untuk menjaga kestabilan perusahaan serta meningkatkan laba perusahaan dengan tujuan menarik investor dalam menanamkan modal maupun meyakinkan para kreditur dalam memberikan pinjaman. Sejalan dengan penelitian dari Nugroho,*et.al* (2020 : 39) dan Kresna (2019 : 54) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan praktik *transfer pricing*.

**Gambar 2.1 Kerangka Konseptual**



Keterangan :

.....→ = Pengaruh secara simultan

————→ = Pengaruh secara parsial

Sumber: Data diolah penulis, 2020

### 2.3 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan dari teori dan hasil penelitian terdahulu serta kerangka pikir yang telah dijabarkan, sehingga dapat dirumuskan hipotesis penelitian adalah sebagai berikut :

H<sub>1</sub>: *Tax Minimazation* berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* secara parsial pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) yang terdaftar di BEI.

H<sub>2</sub>: *Tunneling incentive* berpengaruh secara signifikan terhadap praktik *transfer pricing* secara parsial pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) yang terdaftar di BEI.

H<sub>3</sub>: Ukuran perusahaan berpengaruh secara signifikan terhadap praktik *transfer pricing* secara parsial pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) yang terdaftar di BEI.

H<sub>4</sub>: *Tax minimazation*, ukuran perusahaan, dan *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* secara simultan pada perusahaan manufaktur sub sektor pertambangan (*mining*) yang terdaftar di BEI.