



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Globalisasi telah memicu peningkatan perekonomian dunia yang berdampak pada berbagai sektor, terutama di bidang ekonomi dan komersial. Proses bisnis seperti investasi, arus barang, tenaga kerja, dan jasa mengalami peningkatan seiring dengan berkembangnya teknologi, komunikasi, dan transportasi. Dengan peningkatan proses bisnis mendorong timbulnya perusahaan-perusahaan multinasional yang usahanya bukan hanya berada pada satu negara saja, tetapi di banyak negara lainnya (Wijaya & Amalia, 2020).

Dalam konteks ini, teori agensi menjadi relevan untuk memahami dinamika antara pemegang saham (prinsipal) dan manajer perusahaan (agen). Jensen & Meckling (1976) menjelaskan bahwa agen, sebagai pengelola modal dari prinsipal, bertanggung jawab untuk melaporkan kinerja melalui laporan keuangan. Hal ini mendorong agen untuk memaksimalkan laba perusahaan dengan mengkondisikan agen untuk melakukan praktik *transfer pricing*.

Ekonomi digital saat ini berkembang mengubah strategi perusahaan multinasional yang berdampak pada praktik *transfer pricing*. Ketidacermatan negara untuk mengatasi perkembangan dalam model baru dari usaha menimbulkan peluang timbulnya praktik *Base Erosion and Profit Shifting*, praktik ini memungkinkan untuk tidak melaksanakan pembayaran pajak sama sekali atau melakukan pembayaran pajak dengan jumlah lebih sedikit. Perusahaan multinasional sering kali meminimalkan pajak yang dibayar dengan skema *transfer pricing* yang melanggar ketentuan *arm's length principle* (Lingga et al., 2022).



Kegiatan bisnis yang dimiliki oleh perusahaan multinasional pada beberapa negara mendorong timbulnya sebuah permasalahan yang akan dihadapi yaitu perbedaan tarif pajak antar negara. Adanya kondisi dimana tarif pajak di antar negara bervariasi dalam perusahaan multinasional, menyebabkan perusahaan memutuskan untuk melaksanakan skema *transfer pricing*.

Transfer pricing yaitu keputusan yang diambil perusahaan untuk menetapkan batas harga untuk transfer dari suatu transaksi seperti transaksi aset non keuangan, benda, jasa, ataupun transaksi ekonomi yang dilaksanakan perusahaan. Penerapan *transfer pricing* ini memiliki tujuan untuk meminimalkan biaya pajak dan peluang kesempatan bagi perusahaan dalam memaksimalkan pendapatan mereka. Ketika biaya pajak semakin tinggi maka bagi perusahaan, skema *transfer pricing* dapat meminimalkan pembayaran biaya pajak (Kamalia & Ratnawati, 2024).

Transfer pricing dapat diartikan bersifat netral dan pejoratif. Netral berarti bahwa *transfer pricing* sebagai strategi dalam bisnis yang bertujuan untuk mengurangi beban pajak. Sedangkan pejoratif didefinisikan menjadi harga yang ditetapkan perusahaan, bertujuan untuk mendistribusikan pendapatan dari suatu negara ke negara lain untuk mengurangi laba bersih di negara yang tarif pajaknya tinggi ke negara lain yang tarif pajaknya rendah. Suatu ancaman yang perlu untuk diperhatikan bagi negara terutama otoritas pajak di Indonesia ataupun di negara lain adalah skema *transfer pricing* (Mineri & Paramitha, 2021).

Mekanisme dari *transfer pricing* ini menjadi strategi perusahaan dalam memanfaatkan negara yang mempunyai tarif pajak rendah melalui relasi istimewa. Hubungan khusus terjalin antara perusahaan induk dengan anak perusahaan, atau cabang dan perwakilannya, baik yang berlokasi di dalam negeri ataupun luar



nergi (Nurafipah & Ferdiansyah, 2023). Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat 4 menyatakan bahwa relasi khusus antara wajib pajak badan bisa timbul jika suatu badan memiliki modal badan lain sebesar 25% atau lebih. Selain itu, relasi ini juga dapat terbentuk jika beberapa badan mempunyai kepemilikan saham sebanyak 25% atau lebih oleh suatu entitas tertentu. Hubungan ini bisa mempengaruhi kewajaran dalam penetapan harga, biaya, serta imbalan lain dalam transaksi antar perusahaan.

Penelitian ini berfokus pada sektor pertambangan, karena pendapatan sektor tersebut pada tahun 2024 mengalami penurunan, Berdasarkan pada laporan kementerian keuangan bahwa pendapatan yang diterima dari pajak bulan januari hingga april tahun 2024 sebesar 624,19 triliun rupiah, atau sekitar 31,38 persen dari target pendapatan negara untuk tahun 2024. Menteri keuangan yaitu Sri Mulyani, menyatakan bahwa pendapatan pajak pada bidang pertambangan mengalami penurunan drastis, dengan penurunan neto sebesar 63,8% pada april 2024, setelah sebelumnya mencatat pertumbuhan positif sebesar 62,8%. Penurunan ini disebabkan oleh turunnya PPh Badan, yang dipengaruhi oleh tiga faktor: penurunan harga komoditas, peningkatan restitusi, dan perubahan status izin usaha wajib pajak (Kementrian Keuangan, 2024).

Alasan kedua karena industri pertambangan digolongkan sebagai sektor dengan profil tinggi karena operasionalnya yang melibatkan banyak kepentingan dan menjadi sorotan pemerintah, investor, serta masyarakat, khususnya terkait kepatuhan dalam pembayaran pajak. Menurut laporan PwC berjudul "Mine 2021: *Great Expectations, Seizing Tomorrow*" bahwa pada tahun 2020, 30% dari 40 perusahaan tambang terbesar telah memperlihatkan transparansi dalam pelaporan pajak mereka, sementara sebagian besar perusahaan tambang lainnya



masih belum transparan dan tidak sepenuhnya mematuhi peraturan perpajakan yang berlaku (PricewaterhouseCoopers, 2021).

Terdapat fenomena praktik transfer harga di Indonesia, dimana Global Witness telah melakukan penyelidikan terhadap dugaan praktik tersebut oleh PT Adaro Energy Tbk yang bidang usahanya berfokus pada batubara, didirikan di Indonesia pada tahun 2004 dan mempunyai kantor perwakilan di negara Singapura, bernama Coaltrade Services International. Dalam laporan keuangan dari kantor perwakilan Singapura, perusahaan tersebut membayar pajak sebesar 416,8 juta, dolar yang dimana setara biaya pajak 10,7% pada periode tahun 2009-2017. Namun dipenyelidikannya, Global Witness secara independen mengukur besaran pajak tersebut dan menemukan pembayaran pajak yang dilakukan di Singapura sebesar \$125 juta lebih kecil dibandingkan jika Adaro membayar di Indonesia.

Hal ini menyebabkan Indonesia kehilangan potensi pendapatan negara sebesar \$14 juta per tahun. Tahun 2008, DirJen Pajak di Indonesia mengeluarkan surat peringatan pajak yang menyatakan jika penjualan batubara dari PT Adaro Energy Tbk untuk kantor perwakilannya yaitu Coaltrade Services International pada tahun 2004-2005 dilakukan dengan harga murah. Batubara tersebut kemudian diperdagangkan kembali dengan harga lebih besar kepada pihak ketiga oleh Coaltrade Services International, sehingga pendapatan laba tersebut tidak diakui dalam data keuangan perusahaan induk di Indonesia. Menanggapi seruan ini, PT Adaro Energy Tbk sudah membayar sebesar 33,2 juta dolar ke kas negara (Globalwitness, 2019).

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan perusahaan untuk *transfer pricing*. Faktor pertama adalah Profitabilitas. Profitabilitas merupakan



indikator kinerja perusahaan untuk menggunakan aset yang terdapat dalam perusahaan untuk memperoleh keuntungan secara optimal dalam periode tertentu. Pencapaian laba yang signifikan oleh perusahaan bertujuan untuk menarik perhatian investor, khususnya dalam kaitannya dengan pendapatan yang berhasil diperoleh (Siagian & Dalimunthe, 2024). Perusahaan dengan keuntungan besar cenderung lebih aktif menggunakan strategi penghindaran pajak untuk mengurangi kewajiban pajak, termasuk melalui skema *transfer pricing*. Kondisi ini timbul akibat semakin meningkat keuntungan yang didapatkan, semakin besar juga pajak yang perlu untuk dibayarkan. Sebaliknya, perusahaan dengan kondisi yang mengalami kerugian tidak dibebani kewajiban pajak karena tidak menghasilkan pendapatan yang dapat dikenakan pajak. Oleh karena itu, perusahaan sering memanfaatkan strategi tertentu untuk mengurangi beban pajak sebagai bagian dari upaya efisiensi keuangan (Sudarmanto et al., 2024).

Profitabilitas memainkan peran penting dalam menunjukkan efektivitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Ketika profitabilitas dari suatu perusahaan lebih rendah, semakin meningkatkan kemungkinan untuk mengalihkan keuntungannya. Sehingga, semakin meningkat kecurigaan bahwa korporasi tersebut melakukan praktik *transfer pricing*. Hal ini sesuai dengan Cahyadi & Noviani (2018) dan Muzal & Lastanti (2024) menyatakan jika profitabilitas mempunyai pengaruh positif terhadap praktik *transfer pricing*. Dari penelitian sebelumnya terdapat perbedaan variabel yang digunakan, objek penelitian, dan durasi penelitian.

Faktor kedua yang memotivasi perusahaan dalam melaksanakan *transfer pricing* yaitu aset tidak berwujud (*intangible asset*). Aset ini tergolong aset tidak lancar yang merupakan aset jangka panjang yang tidak dapat dilihat bentuknya,



namun memberikan manfaat ekonomi dan hak hukum untuk yang memiliki aset tersebut. Aset tak berwujud lebih sulit dinilai karena tidak dilihat fisiknya atau tidak dapat disentuh, namun mempunyai nilai bagi pemiliknya. Oleh karena itu, perusahaan mempunyai kondisi yang menguntungkan untuk pengalihan aset tidak berwujud ke perusahaan dalam grup yang sama di negara lain dengan pajak rendah, untuk meminimalkan biaya pajak perusahaan multinasional (Husna & Wulandari, 2022).

Hasil penelitian sebelumnya oleh Husna & Wulandari (2022), menyatakan jika aset tidak berwujud (*intangible asset*) mempunyai pengaruh positif terhadap praktik *transfer pricing*. Sedangkan pada penelitian Azzuhriyyah & Kurnia (2023), menunjukkan bahwa aset tidak berwujud tidak mempunyai pengaruh terhadap praktik *transfer pricing*. Karena adanya perbedaan pernyataan hasil, maka variabel aset tidak berwujud dapat diteliti dalam penelitian ini.

Faktor terakhir yang mendorong perusahaan dalam penentuan harga transfer yaitu perjanjian utang (*debt covenant*). *Debt covenant* yaitu perjanjian yang dimaksudkan untuk menjaga kreditor terhadap perilaku manajemen yang dapat menimbulkan rugi bagi keperluan kreditor, seperti dividen yang dibagi dengan berlebihan atau posisi modal yang tidak konsisten. Perusahaan multinasional seringkali berusaha meminimalkan beban pajak, terutama melalui *transfer pricing*. Hutang yang tinggi mempengaruhi keuntungan, karena biaya bunga akan menurunkan profitabilitas dan dividen pemegang saham (Hartika & Rahman, 2020). Dengan demikian, utang digunakan sebagai strategi pengurangan pajak di negara yang tarif pajaknya besar, sedangkan modal saham lebih disukai di negara yang tarif pajaknya kecil.



Hasil penelitian sebelumnya oleh Nurafipah & Ferdiansyah (2023) mengutarakan bahwa perjanjian utang (*debt covenant*) mempunyai pengaruh terhadap *transfer pricing*. Namun dalam penelitian Oktaviyanti et al. (2021) mengutarakan bahwa *debt covenant* tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Karena adanya perbedaan hasil penelitian mengenai perjanjian utang, maka variabel tersebut dapat diteliti dalam penelitian ini.

Perbedaan penelitian ini terlihat pada variabel independennya, penulis mengikuti saran dari penelitian sebelumnya dengan menambahkan *intangible asset* dan *debt covenant* sebagai variabel independen. Berdasarkan fenomena yang ada serta temuan penelitian sebelumnya yang memperlihatkan hasil yang tidak konstan. Maka penulis ingin melakukan penelitian dengan judul: **“Analisis Profitabilitas, *Intangible Asset*, dan *Debt Covenant* Terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Sektor Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang penelitian, maka rumusan masalah untuk penelitian ini yaitu sebagai berikut.

1. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
2. Apakah *intangible asset* berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
3. Apakah *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan penjelasan latar belakang, maka tujuan penelitian sebagai berikut.

1. Menganalisis pengaruh profitabilitas terhadap *transfer pricing*.



2. Menganalisis pengaruh *intangible asset* terhadap *transfer pricing*.
3. Menganalisis pengaruh *debt covenant* terhadap *transfer pricing*.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoretis

Penelitian ini diharapkan bisa memperluas pemahaman dan pengetahuan akuntansi khususnya *transfer pricing* dengan memberikan wawasan tentang aspek-aspek yang berpengaruh dalam penerapan *transfer pricing* perusahaan. Saya berharap penelitian ini dapat memberikan sumbangan pengetahuan terhadap pokok bahasan yang diteliti dan menjadi referensi bagi yang ingin mengkaji.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dan mengevaluasi perkembangan peraturan perpajakan yang bertujuan untuk mengurangi praktik perusahaan dalam meminimalkan pajak dengan *transfer pricing*.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan mendorong perusahaan untuk lebih waspada dalam membuat keputusan bisnis dan pentingnya kesadaran dalam memenuhi kewajiban perpajakan.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistem penulisan skripsi ini mengikuti panduan dalam menulis skripsi, dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin. Sistem penulisannya dikelompokkan menjadi lima bab, yaitu.



BAB I PENDAHULUAN

Membahas mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, serta sistem penulisan yang digunakan dalam penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Membahas tentang teori-teori penelitian yang didapatkan dari studi literatur di berbagai publikasi terkait dengan masalah penelitian, tinjauan empirik, hipotesis penelitian dan kerangka pemikiran.

BAB III METODE PENELITIAN

Membahas tentang desain penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi dan sampel penelitian, variabel penelitian dan definisi operasionalnya, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, serta analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Membahas mengenai hasil penelitian yang dilakukan dan pembahasan permasalahannya.

BAB V PENUTUP

Membahas mengenai temuan, keterbatasan atau kendala yang ditemui dalam penelitian dan saran bagi penelitian berikutnya.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Menurut Jensen & Meckling (1976) teori agensi menunjukkan bahwa di perusahaan modern, pemodal sebagai pemilik perusahaan mempunyai suatu kepentingan yang tidak sama dengan manajer yang menjalankan perusahaan. Pemiliki modal ingin meningkatkan kekayaan mereka melalui keuntungan, dividen, dan harga saham yang meningkat, sementara manajer lebih fokus pada kepentingan pribadi seperti gaji tinggi dan tunjangan. Untuk mengurangi konflik ini, perusahaan mengeluarkan biaya pemantauan untuk memastikan manajer bertanggung jawab, serta biaya pengikatan untuk menyetarakan kepentingan pemegang saham dan manajer, misalnya melalui pemberian saham atau opsi saham. Kedua jenis biaya ini dikenal biaya keagenan (Donleavy, 2018:19-20).

Teori agensi adalah model yang digunakan untuk merumuskan masalah yang muncul antar pribadi yang memberikan otoritas (prinsipal) dan pihak yang menerima otoritas (agen), terutama konflik keagenan yang diakibatkan oleh perbedaan informasi antar pemilik dan pengelola perusahaan. *Principal* sebagai pihak yang mempunyai perusahaan, tidak melaksanakan operasional perusahaan tetapi mempekerjakan banyak pihak dalam menjalankan kegiatan bisnis perusahaan. Hubungan keagenan terbentuk ketika ada perjanjian kontrak yang menyatakan bahwa agen bersedia menyediakan layanan demi kepentingan prinsipal, serta adanya pemberian otoritas dalam mengambil keputusan dari pemilik kepada manajemen (Anggraeni et al., 2023).



Kinerja manajemen akan dilaporkan kepada prinsipal, salah satunya dapat dilihat dari laporan keuangan. Karena adanya pemberian otoritas, agen mempunyai informasi yang lebih banyak daripada pemilik perusahaan. Hal ini memicu pemegang saham (prinsipal) untuk menanggung biaya keagenan guna mengawasi tindakan manajemen (agen), agar tidak bertindak hanya demi kepentingan pribadi. Pemegang saham pada dasarnya ingin memperoleh laba maksimal dari investasinya, sehingga manajemen terdorong untuk selalu memberikan kinerja terbaik dan menghasilkan laba besar (Jensen & Meckling, 1976).

Tekanan dari menghasilkan laba yang besar membuat manajemen berusaha menekan beban pajak perusahaan seminimal mungkin. Manajemen pajak adalah strategi untuk menurunkan kewajiban membayar pajak dengan memanfaatkan peluang atau celah yang ada pada peraturan perpajakan, melalui mekanisme *transfer pricing* (Carolina, 2022). Perusahaan yang memiliki beberapa cabang di berbagai negara diharuskan untuk membayar pajak kepada pemerintah, yang menjadi tekanan bagi perusahaan karena kewajiban ini harus dipenuhi secara berkala. Akibatnya, manajer yang memiliki otoritas dalam pengelolaan sumber daya perusahaan sering kali berupaya menemukan strategi untuk memanfaatkan hubungan istimewa guna mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkan. Hal ini menimbulkan konflik keagenan, dimana keinginan manajer tidak selaras dengan keinginan pemilik saham. Langkah perusahaan dalam mengurangi pembayaran pajak dapat berdampak negatif terhadap pemerintah karena mengurangi penerimaan negara dari sektor pajak (Azzuhriyyah & Kurnia, 2023).



2.1.2 *Transfer Pricing*

Transfer pricing yaitu kebijakan yang digunakan perusahaan dalam menetapkan suatu harga dalam transaksi yang melibatkan barang, jasa, aset tak berwujud, atau transaksi lainnya. Praktik ini terbagi atas dua jenis, yaitu *intra-company transfer pricing*, yang melibatkan penetapan harga antar bagian dalam satu perusahaan, dan *inter-company transfer pricing*, yang terjadi antara dua perusahaan yang memiliki relasi istimewa. Transaksi *transfer pricing* dapat dilakukan di dalam negeri (*domestic transfer pricing*) atau lintas negara (*international transfer pricing*). *International transfer pricing* sering dimanfaatkan untuk menurunkan biaya pajak perusahaan dengan memindahkan keuntungan pada negara dengan tarif pajak rendah, sehingga meminimalkan kewajiban perpajakan yang perlu untuk dibayar. Sementara itu, *transfer pricing* domestik lebih difokuskan untuk mengevaluasi kinerja divisi-divisi dalam perusahaan dan memastikan alokasi biaya serta pendapatan yang adil antar divisi (Safira et al., 2021). Praktik *transfer pricing*, baik dalam konteks domestik maupun internasional, perlu dilakukan sesuai dengan peraturan perpajakan yang diterapkan untuk menghindari risiko sengketa pajak dengan otoritas pajak setempat.

Dalam konteks perpajakan, *transfer pricing* didefinisikan sebagai harga yang ditetapkan dari wajib pajak ketika melakukan transaksi dengan afiliasi, baik dalam bentuk penjualan, pembelian, maupun berbagi sumber daya. *Transfer pricing* juga diterapkan oleh perusahaan dengan tujuan untuk mengoptimalkan profit dengan penentuan harga dari barang atau jasa di antara unit organisasi dalam satu korporasi. Perusahaan multinasional sering memakai mekanisme ini untuk memindahkan aset dan jasa di dalam grup perusahaan dengan tujuan mengurangi pajak yang harus dibayar (Darussalam et al., 2013:8-9). Salah satu cara



perusahaan mengurangi pajak adalah dengan menggunakan ketidaksamaan tarif pajak yang ditetapkan antar negara, sehingga mengkondisikan laba perusahaan dipindahkan ke negara yang tarif pajak rendah. Praktik ini juga umum dilakukan dalam transaksi antar pihak berelasi, dengan memanfaatkan aturan perpajakan seperti pajak penghasilan dan pajak penjualan dari barang mewah.

Setiap wajib pajak diwajibkan menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi dengan pihak terafiliasi, yang berarti harga atau laba yang ditetapkan harus setara dengan transaksi antara pihak yang tidak berelasi. Suatu transaksi dianggap setara apabila tidak adanya perbedaan material yang bisa mempengaruhi harga atau profit, atau jika ada penyesuaian yang dilakukan terhadap perbedaan tersebut. Berdasarkan Pasal 3 ayat (2) Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011, ada lima metode yang diperbolehkan dalam penetapan harga transfer, yaitu Metode Harga Komparatif Bebas, Metode Harga Jual Kembali, Metode Biaya Plus, Metode Bagi Hasil, dan Metode Margin Bersih Transaksional, yang masing-masing memiliki karakteristik dan ketentuan penggunaan sendiri (Putra & Farida, 2024).

Praktik *transfer pricing* bisa menyebabkan pengalihan pendapatan atau dasar pengenaan pajak dari wajib pajak yang satu kepada wajib pajak lainnya, yang mempunyai relasi istimewa, dan terkadang dimanfaatkan untuk meminimalkan total pajak yang terutang. Ketidakseimbangan akibat praktik ini bisa terjadi baik di antara wajib pajak domestik maupun antara wajib pajak domestik dengan wajib pajak internasional, khususnya yang beroperasi pada negara yang tarif pajaknya rendah atau bahkan bebas pajak (*tax havens*). Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak No. SE-04/PJ.7/1993 tanggal 3 Maret 1993 mengindikasikan bahwa ketidakadilan dari *transfer pricing* bisa muncul dalam berbagai aspek, termasuk



harga jual, harga beli, distribusi beban administrasi, pembebanan bunga atas pinjaman, dan pembayaran komisi, lisensi, royalti, serta jasa lainnya. Ini juga mencakup transaksi penjualan ke pihak dari luar negeri dengan perantara pihak ketiga yang tidak ada substansi bisnis (Mangoting, 2000). Praktik ini sering kali dimanfaatkan untuk memanipulasi alokasi laba dan biaya guna meminimalkan kewajiban pajak yang harus dibayar, yang pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan pajak yang seharusnya diterima oleh negara.

2.1.3 Profitabilitas

Profitabilitas yaitu keahlian suatu bisnis untuk memperoleh keuntungan dalam jangka waktu tertentu melalui pengelolaan aset dan juga modal yang efektif serta efisien. Rasio profitabilitas, seperti *Return on Assets* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE), diterapkan menjadi alat ukur untuk memberikan penilaian sejauh mana perusahaan dapat memperoleh keuntungan dari aktivitas operasionalnya. Penggunaan rasio ini sangat penting sebagai indikator kinerja keuangan perusahaan, yang mempunyai fungsi menjadi acuan untuk investor memberikan penilaian akan potensi imbal hasil investasi serta bagi kreditor untuk memberikan evaluasi terkait keahlian perusahaan akan kewajiban keuangannya. Dengan demikian, profitabilitas tidak hanya mencerminkan keberhasilan operasional perusahaan, tetapi juga menjadi dasar dalam pengambilan keputusan strategis bagi berbagai pemangku kepentingan (Mineri & Paramitha, 2021).

Profitabilitas mencerminkan tingkat efektif suatu perusahaan mengelola asetnya dalam memperoleh keuntungan. Semakin tinggi rasio profitabilitas, semakin tinggi profit yang bisa didapatkan korporasi dari setiap aset yang digunakan. Namun, ketika profitabilitas menurun, perusahaan mungkin mencari cara untuk meningkatkan keuntungan atau mengurangi beban pajak. Salah satu



strategi yang sering diterapkan adalah *transfer pricing*, yaitu penentuan harga dalam bertransaksi antara entitas yang memiliki relasi khusus. Melalui *transfer pricing*, perusahaan dapat mengalihkan keuntungan ke negara dengan tarif pajaknya rendah, maka meminimalkan kewajiban perpajakan secara keseluruhan. Praktik *transfer pricing* bertujuan mendukung performa operasional dan meningkatkan nilai bagi pemegang saham. Dengan strategi ini, perusahaan dapat lebih fleksibel dalam mengelola distribusi laba di antara berbagai entitas dalam satu grup perusahaan (Sudarmanto et al., 2024).

Peningkatan laba perusahaan sering kali berdampak pada naiknya beban pajak yang harus dibayarkan. Untuk meminimalkan kewajiban tersebut, perusahaan dapat menerapkan strategi *transfer pricing*. Cara yang umum diterapkan oleh perusahaan adalah dengan mengatur harga transaksi di antara entitas yang memiliki hubungan istimewa. Strategi ini memungkinkan perusahaan untuk mengelola distribusi laba antar entitas dengan tujuan mengurangi tarif pajak secara keseluruhan. Dengan cara ini, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi pajak sambil memaksimalkan keuntungan yang diperoleh (Siagian & Dalimunthe, 2024).

Praktik penetapan harga transfer ini melibatkan penyesuaian harga dalam transaksi antara entitas yang mempunyai relasi khusus, seperti antara perusahaan utama dan cabang perusahaan atau antar perusahaan afiliasi. Penetapan harga transfer dengan sesuai, maka suatu perusahaan bisa mengalihkan profit dari satu entitas ke entitas lain yang beroperasi di yurisdiksi dengan tarif pajaknya rendah. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengurangi total kewajiban pajaknya secara keseluruhan, sehingga meningkatkan efisiensi pajak dan memaksimalkan keuntungan yang dapat dihasilkan. *Transfer pricing*, meskipun sah jika dilakukan



sesuai dengan peraturan yang berlaku, juga memerlukan pengawasan ketat untuk memastikan kepatuhan terhadap Undang-Undang Perpajakan (Mineri & Paramitha, 2021).

2.1.4 Intangible Assets

Berdasarkan PSAK 19, aset tak berwujud (*intangible asset*) merujuk pada aset yang tidak mempunyai bentuk fisik namun bisa dikenali dan dimanfaatkan dalam aktivitas komersial atau operasional perusahaan. Aset ini dapat dipisahkan dari entitas perusahaan, sehingga memungkinkan untuk dijual atau dialihkan kepemilikannya, serta memberikan hak kontraktual yang bermanfaat bagi perusahaan. Perusahaan memiliki dua jenis aset, yaitu aset berwujud dan tak berwujud. Aset berwujud adalah yang dapat dilihat, disentuh, dan diperjualbelikan, sedangkan aset lainnya termasuk dalam kategori tak berwujud. Aset tak berwujud dibagi menjadi dua jenis, yaitu yang dapat teridentifikasi dan tidak teridentifikasi (Cohen, 2005:9-24).

Aset tak berwujud yang dapat teridentifikasi bisa diukur dan dicatat dalam laporan keuangan, seperti merek dagang, paten, hak cipta, dan lisensi, sementara yang tidak dikenali seringkali tidak dapat dipisahkan atau memiliki umur manfaat yang tidak memiliki batas. Aset tidak berwujud yang tidak teridentifikasi ini seringkali sulit untuk diukur dengan nilai yang pasti dan tidak dicatat dalam laporan keuangan kecuali terjadi peristiwa tertentu seperti penurunan nilai (*impairment*), contohnya meliputi *goodwill*, inovasi produk yang belum dipatenkan, reputasi perusahaan, serta penelitian dan pengembangan yang belum selesai. Klasifikasi aset tidak berwujud penting dalam akuntansi karena mempengaruhi cara perusahaan melaporkan aset ini dalam laporan keuangan. Aset tidak berwujud menjadi komponen penting aktiva perusahaan yang perlu dicantumkan dalam



laporan keuangan karena mempunyai harga ekonomi dan berkontribusi memberikan manfaat mendatang (Soetardjo & Wijaya, 2024). Meskipun memiliki masa manfaat yang panjang, aset tidak berwujud dapat mengalami amortisasi seiring waktu akibat penurunan manfaat yang dihasilkan, yang mengakibatkan penurunan nilainya. Oleh karena itu, untuk mencerminkan manfaat dari aset tidak berwujud, manajemen perusahaan perlu memilih metode akuntansi yang tepat dalam mengalokasikan nilai dari aset tidak berwujud tersebut.

Menurut Lagarden (2014), aset tak berwujud dalam konteks *transfer pricing* memiliki beberapa karakteristik penting. Aset ini tidak memiliki bentuk fisik seperti mesin atau bangunan, dan juga bukan merupakan aset moneter yang terkait langsung dengan uang atau investasi keuangan seperti saham. Aset tak berwujud harus dapat diidentifikasi secara jelas agar memungkinkan transfer atau pemindahan ke pihak lain. Selain itu, aset ini dapat dipisahkan dari entitas pemiliknya dan berada di bawah kendali pemiliknya, tidak seperti faktor pasar yang mungkin tidak dapat dikendalikan. Aset ini juga memiliki nilai atau manfaat ekonomi yang relevan untuk masa depan dan dapat dimiliki dalam berbagai bentuk, tergantung pada jenis dan karakteristiknya.

Aset tidak berwujud sering dipindahkan antar grup terutama pada perusahaan multinasional, seperti kekayaan intelektual dan biaya penelitian dan pengembangan, menjadi jenis aset yang susah untuk ditelesuri sehingga mudah untuk dipindahkan oleh perusahaan ke anak perusahaannya atau ke perusahaan lain yang memiliki hubungan erat. Kesulitan untuk menghitung nilai aset tidak berwujud berdasarkan harga pasar sering dimanfaatkan perusahaan afiliasi dalam melaksanakan agresivitas pajak dengan *transfer pricing* (Wulandari et al., 2021).



2.1.5 Debt Covenant

Perjanjian utang (*debt covenant*) adalah kesepakatan yang dibuat oleh kreditur dalam memberikan batas bagi kegiatan peminjam yang dapat mengancam nilai pinjaman serta kemampuannya dalam melunasi utang. Tujuan dari perjanjian ini adalah melindungi kreditur dari tindakan manajer yang dapat menimbulkan kerugian, seperti pemberian dividen berlebihan atau penurunan ekuitas di bawah batas ketetapan. Semakin besar hutang maka berdampak terhadap laba yang diperoleh karena sebagian digunakan untuk membayar bunga pinjaman. Dengan biaya bunga yang semakin besar, maka profitabilitas (*earning after tax*) semakin berkurang, karena sebagian digunakan untuk membayar bunga. Sehingga hak pemegang saham yaitu dividen juga semakin berkurang. Bahkan pertimbangan pajak muncul untuk membuat hutang menjadi pembiayaan dalam mengurangi pajak tinggi dan ekuitas dalam pajak rendah (Syahputri & Rachmawati, 2021).

Oleh karena itu, perjanjian utang mengatur batasan-batasan tertentu antara perusahaan dan kreditur terkait utang. Ketentuan ini bertujuan untuk melindungi kepentingan kreditur dengan memastikan bahwa perusahaan menjaga kesehatan keuangannya. Pelanggaran terhadap *debt covenant* dapat menyebabkan sanksi, seperti percepatan pelunasan utang atau kenaikan suku bunga. *Debt covenant* juga berdampak pada keputusan perusahaan dalam praktik *transfer pricing*, seperti yang dijelaskan dalam hipotesis *debt covenant*, di mana perusahaan yang mempunyai rasio utang yang tinggi cenderung menerapkan ketentuan akuntansi yang bisa meningkatkan keuntungan. Kondisi ini menimbulkan peluang untuk perusahaan agar memindahkan laba antar periode atau mempercepat pengakuan laba masa depan ke periode saat ini dengan menggunakan praktik *transfer pricing* (Azzuhriyyah & Kurnia, 2023). Dengan meningkatkan laba yang dilaporkan melalui



transfer pricing, perusahaan dapat mengurangi risiko pelanggaran terhadap perjanjian utang yang berpotensi menyebabkan konsekuensi negatif, seperti kenaikan bunga pinjaman atau penarikan fasilitas kredit oleh kreditor. Salah satu keputusan perusahaan yang digunakan untuk menjaga agar perusahaan tetap memenuhi persyaratan *debt covenant* dan menghindari dampak buruk tersebut adalah skema *transfer pricing*.

Menurut Budiandru, Habsari Safa Putri (2019), *leverage* bisa diukur melalui rasio yang menggambarkan *debt covenant*.

1. *Debt to Asset Ratio*

$$\text{Debt to Asset Ratio} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aset}}$$

Perbandingan DAR ini menghitung berapa bagian aset dalam perusahaan yang dibayar dengan menggunakan utang. Perbandingan ini juga mencerminkan risiko keuangan yang akan dihadapi perusahaan.

2. *Debt to Equity Ratio*

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Perbandingan DER ini memperlihatkan ketergantungan perusahaan pada utang dibandingkan dengan modal yang disediakan oleh pemegang saham dalam perusahaan. Rasio ini juga memberikan gambaran tentang struktur modal perusahaan.

3. *Equity Multiplier*

$$\text{Equity Multiplier} = \frac{\text{Total Aset}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Rasio ini mengukur sejauh mana aset perusahaan didanai oleh ekuitas, dan dengan demikian memberikan indikasi tingkat *leverage* yang dipakai perusahaan. Semakin besar *equity multiplier*, semakin tinggi proporsi aset



yang dibiayai melalui utang, menunjukkan tingkat risiko keuangan yang lebih tinggi.

2.2 Tinjauan Empirik

Pada penelitian Ginting et al. (2019) meneliti mengenai pengaruh profitabilitas, pajak, mekanisme bonus, kepemilikan asing, *debt covenant*, dan *intangible asset* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa hanya *intangible asset* yang memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*, sedangkan variabel lainnya tidak berpengaruh.

Penelitian Husna dan Wulandari (2022) mengkaji pengaruh *tax planning*, *tunneling incentive*, dan *intangible asset* terhadap *transfer pricing*. Hasilnya mengungkapkan bahwa *intangible asset* mempunyai pengaruh terhadap *transfer pricing*, sementara *tax planning* dan *tunneling incentive* tidak berpengaruh.

Cahyadi dan Noviani (2018) melakukan penelitian tentang pengaruh pajak, *exchange rate*, profitabilitas, dan *leverage* terhadap *transfer pricing*. Hasil penelitiannya menemukan bahwa pajak, profitabilitas, dan *leverage* memiliki pengaruh positif terhadap *transfer pricing*, sedangkan *exchange rate* tidak mempunyai pengaruh.

Penelitian Adhika dan Wulandari (2023) menguji pengaruh beban pajak, mekanisme bonus, *exchange rate*, dan *intangible asset* terhadap keputusan *transfer pricing*. Hasil penelitian menunjukkan hanya *intangible asset* yang mempunyai pengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan variabel lainnya tidak mempunyai pengaruh.

Projosantoso dan Sandra (2021) meneliti pengaruh *effective tax rate*, profitabilitas, dan *bonus plan* terhadap indikasi *transfer pricing*. Hasilnya



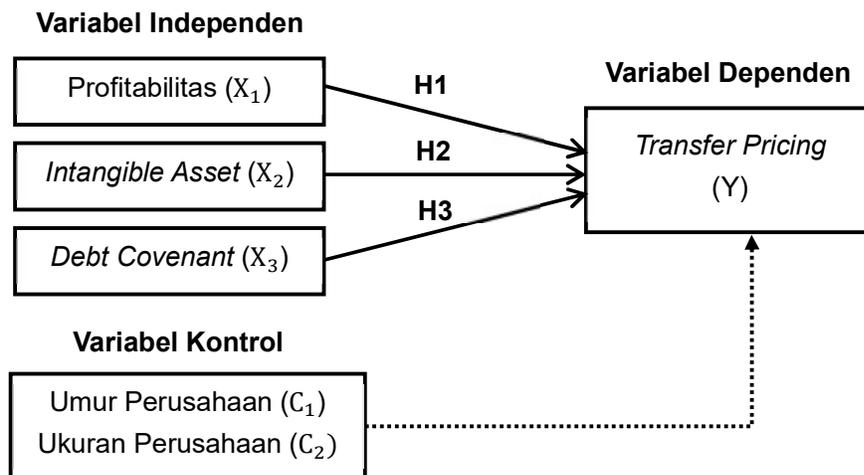
menunjukkan *effective tax rate* memiliki pengaruh positif, profitabilitas memiliki pengaruh negatif, dan *bonus plan* tidak memiliki pengaruh pada *transfer pricing*.

Wahyudi dan Fitriah (2021) menguji pengaruh aset tidak berwujud, ukuran perusahaan, kepatuhan perpajakan, dan *leverage* terhadap *transfer pricing*. Hasil penelitiannya mengungkapkan aset tidak berwujud dan *leverage* memiliki pengaruh positif, ukuran perusahaan mempunyai pengaruh negatif, dan kepatuhan perpajakan tidak memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*.

Fauzizah dan Poerwati (2023) meneliti pengaruh *tunneling incentive*, *debt covenant*, dan *firm size* terhadap keputusan *transfer pricing*. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa *tunneling incentive* dan *debt covenant* memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*, sedangkan *firm size* tidak memiliki pengaruh.

2.3 Kerangka Konseptual

Penelitian ini menguji bagaimana Profitabilitas, *Intangible Asset*, dan *Debt Covenant* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*. Kerangka teori yang digunakan untuk membangun hipotesis penelitian ini diilustrasikan pada Gambar 2.1.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



2.4 Hipotesis Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menguji bagaimana profitabilitas, *intangible asset*, dan *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Profitabilitas, *intangible asset*, dan *debt covenant* digunakan sebagai variabel independen atau bebas dan *transfer pricing* sebagai variabel dependen atau terikat.

2.4.1 Pengaruh Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing*

Profitabilitas mengacu pada keahlian suatu entitas dalam menghasilkan profit pada jangka waktu tertentu. Besarnya beban pajak yang harus dibayarkan terutama bergantung pada jumlah profit yang didapatkan perusahaan. Semakin besar profit yang didapatkan, maka semakin tinggi juga beban perpajakannya. Kondisi ini mendorong perusahaan untuk mempertimbangkan strategi tertentu dalam kebijakan mereka, khususnya terkait pengurangan beban pajak (Zulaikah & Suryarini, 2023). Peningkatan laba perusahaan sering kali berbanding lurus dengan peningkatan kewajiban perpajakan yang perlu untuk dibayar. Sehingga mengakibatkan perusahaan mencari strategi guna mengurangi beban pajak, dengan mekanisme *transfer pricing*.

Harga transfer biasanya ditetapkan dengan menyesuaikan harga pada transaksi diantara entitas yang memiliki relasi khusus. Penyesuaian harga ini bertujuan untuk mengatur jumlah laba yang dilaporkan sehingga dapat menurunkan tarif pajaknya yang perlu untuk dibayarkan perusahaan (Mineri & Paramitha, 2021). Rendahnya tingkat profitabilitas, maka semakin besar kemungkinan pengalihan keuntungan, yang sering kali dikaitkan dengan praktik *transfer pricing*. Praktik *transfer pricing* diterapkan oleh perusahaan untuk meningkatkan efisiensi operasional, yang pada akhirnya memberikan manfaat bagi pemilik modal. Melalui *transfer pricing*, entitas bisa menyelaraskan harga



dalam bertransaksi antar entitas yang terafiliasi guna mengoptimalkan keuntungan serta meningkatkan efektivitas operasional di perusahaan (Cahyadi & Noviari, 2018).

Dalam penelitian Cahyadi & Noviari (2018) Muzal & Lastanti (2024), dan Siagian & Dalimunthe (2024) menunjukkan bahwa profitabilitas mempunyai pengaruh positif terhadap *transfer pricing*. Sedangkan pada penelitian Mineri & Paramitha (2021) menyatakan bahwa profitabilitas mempunyai pengaruh negatif terhadap praktik *transfer pricing*. Berdasarkan teori dan penelitian sebelumnya, hipotesis dirumuskan demikian.

H1: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*

2.4.2 Pengaruh *Intangible Asset* terhadap *Transfer Pricing*

Aset tidak berwujud (*intangible asset*) yaitu aset yang mempunyai manfaat jangka panjang dan tidak mempunyai bentuk dapat dilihat serta memainkan peran penting dalam operasional perusahaan. Beberapa jenis aset tak berwujud, yaitu hak kekayaan intelektual, merek dagang, paten, dan rahasia dagang, seringkali tidak memiliki harga pasar yang pasti atau metode penilaian yang seragam, karena sifatnya yang abstrak dan sulit diukur secara objektif. Menurut Soetardjo & Wijaya (2024) sifat aset ini memungkinkan perusahaan untuk memindahkan aset tersebut melalui mekanisme *transfer pricing*, karena sifat aset ini sulit dideteksi dan mudah dipindahkan ke perusahaan cabang yang memiliki lokasi di yurisdiksi dengan pajaknya yang lebih rendah. Semakin tinggi nilai dari suatu aset yang milik perusahaan, semakin tinggi juga kemungkinan perusahaan menerapkan kebijakan *transfer pricing* dalam operasionalnya.

Dalam penelitian Soetardjo & Wijaya (2024) dan Wahyudi & Fitriah, (2021) menyatakan *intangible asset* mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan



transfer pricing. Sedangkan di penelitian Husna & Wulandari (2022) dan Adhika & Wulandari (2023) menyatakan bahwa *intangible asset* memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*. Namun dalam penelitian Wulandari et al. (2021) menyatakan bahwa *intangible asset* tidak memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*. Berlandaskan teori dan penelitian sebelumnya, hipotesis dirumuskan demikian.

H2: *Intangible asset* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*

2.4.3 Pengaruh *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing*

Perjanjian utang (*debt covenant*) merupakan perjanjian antar kreditur dan peminjam untuk mencegah tindakan yang bisa mengurangi besaran pinjaman atau memengaruhi pengembaliannya. Selain itu, perusahaan dengan rasio utang yang tinggi sering kali memilih metode akuntansi yang bertujuan untuk memaksimalkan profit mereka. Karena semakin besar hutang, semakin besar biaya bunga yang harus dibayar, sehingga laba bersih (*earning after tax*) berkurang. Hal ini mengurangi hak pemegang saham atas dividen. Namun, hutang dapat digunakan sebagai strategi pembiayaan untuk mengurangi pajak, karena bunga hutang dapat mengurangi penghasilan kena pajak, sementara ekuitas lebih menguntungkan dalam pajak rendah. (Syahputri & Rachmawati, 2021).

Perusahaan dengan rasio utang yang tinggi sering kali berada di bawah batas perjanjian utang atau regulasi yang ditetapkan. Pelanggaran perjanjian utang ini dapat meningkatkan risiko terjadinya pelanggaran kontrak dan potensi kenaikan biaya (Sujana et al., 2022). Oleh sebab itu, manajer perlu menerapkan strategi akuntansi yang efektif untuk meningkatkan laba, sehingga batas kredit dapat dilonggarkan dan risiko biaya akibat pelanggaran teknis dapat diminimalkan.

Dalam penelitian Fauzizah & Poerwati (2023) menyatakan bahwa *debt covenant* mempunyai pengaruh terhadap *transfer pricing*. Sedangkan dalam



penelitian Azzuhriyah & Kurnia (2023) dan Syahputri & Rachmawati (2021) menunjukkan bahwa *debt covenant* mempunyai pengaruh negatif terhadap keputusan *transfer pricing*. Namun dalam penelitian Oktavianti et al. (2021) menunjukkan bahwa *debt covenant* tidak mempunyai pengaruh terhadap *transfer pricing*. Berlandaskan teori dan penelitian sebelumnya, hipotesis dirumuskan demikian.

H3: *Debt covenant* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*