

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Pengertian Pajak

Menurut UU KUP no 28 tahun 2007 pasal 1 ayat 1 tentang 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”. Pajak adalah iuran masyarakat kepada negara (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum” (Waluyo, 2009). Suandy (2011) mendefinisikan sebagai prestasi kepada pemerintah yang terutang melalui norma-norma umum, dan yang dapat dipaksakan, tanpa ada kalanya kontraprestasi yang dapat ditunjukkan dalam hal yang individual; maksudnya adalah untuk membiayai pengeluaran pemerintah.

Pajak Penghasilan yang dihitung berbasis pada Penghasilan Kena Pajak yang sesungguhnya dibayar kepada pemerintah, disebut sebagai PPh terutang sedangkan Pajak Penghasilan yang dihitung berbasis Penghasilan Sebelum Pajak disebut sebagai Beban Pajak Penghasilan. Sebagian perbedaan yang terjadi akibat perbedaan antara PPh Terutang dengan Beban Pajak, sepanjang menyangkut perbedaan waktu, hendaknya dilakukan pencatatan dan tercermin dalam laporan keuangan komersial, baik dalam akun aset pajak tangguhan maupun kewajiban pajak tangguhan. Aset pajak tangguhan dapat disamakan seperti lebih bayar pajak, yang akan diganti di masa yang akan datang pada saat pemulihan perbedaan temporer. Sementara itu, kewajiban pajak tangguhan dapat disamakan seperti kurang bayar pajak, yang akan dibayar di masa yang akan datang pada saat pemulihan perbedaan temporer (Kiswanto dkk., 2014). Salah satu cara untuk mengukur seberapa baik sebuah perusahaan mengelola pajaknya adalah dengan melihat tarif pajak efektifnya (Liansheng et al., 2007 dalam Hanum, 2013). Dalam penelitian ini,

peneliti menggunakan proksi pajak yaitu berupa *Current ETR*. Jonathan, dkk (2016) menyatakan bahwa *Current ETR* baik digunakan untuk menggambarkan kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena *Current ETR* dihitung dari beban pajak kini dengan laba sebelum pajak perusahaan, sehingga dapat mencerminkan strategi penangguhan beban pajak yang dilakukan oleh manajemen perusahaan pajak (*deffered tax*) adalah pajak yang pengakuannya di tangguhkan atau ditunda. Pengakuan pajak tangguhan dalam laporan keuangan bertujuan untuk mengantisipasi konsekuensi kewajiban pajak penghasilan di masa sekarang dan juga di masa depan. Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

$$\text{Current ETR} = \frac{\text{beban pajak kini}}{\text{laba sebelum pajak}}$$

Dyrenge, *et al* (2010) dan Rinaldi (2015)

2.1.2 Exchange Rate

Nilai tukar / *exchange rate* (atau dikenal sebagai *kurs*) adalah nilai tukar atas mata uang terhadap pembayaran saat ini atau dimasa mendatang, antara dua mata uang yang berbeda (*Wikipedia*). Marfuah, dkk (2014) menyatakan bahwa *exchange rate* memiliki dua efek akuntansi, yaitu pada proses memasukkan transaksi yang menggunakan mata uang asing dan pada pengungkapan laba rugi perusahaan secara keseluruhan. Dalam pembahasan nilai tukar juga tidak lepas dari risiko nilai tukar (*exchange rate risk*). Risiko nilai tukar merupakan suatu bentuk risiko yang muncul akibat dari adanya perubahan nilai tukar suatu mata uang terhadap mata uang yang lain. Perusahaan yang memiliki operasi bisnis lintas negara tidak dapat terhindar dari risiko ini apabila tidak menerapkan lindung nilai. Menurut Chan, dkk (2002) perusahaan cenderung menggunakan transfer pricing untuk menghindari risiko tersebut, dengan memindahkan laba ke mata uang yang kuat.

Exchange rate sangat berhubungan erat dengan perdagangan internasional, karena arus kas perusahaan multinasional didenominasikan dalam beberapa mata uang dimana nilai setiap mata uang relatif kepada nilai dolar akan berbeda seiring dengan perbedaan

waktu (fluktuatif). *Exchange rate* yang berbeda-beda inilah yang nantinya akan mempengaruhi praktik transfer pricing pada perusahaan multinasional (Marfuah dkk, 2014). . Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

$$\text{Exchange Rate} = \frac{\text{Laba (rugi) selisih kurs}}{\text{Laba rugi sebelum pajak}}$$

Jurnal penelitian Anisa Sheirina Cahyadi' Naniek Noviari (2018)

2.1.3 Profitabilitas

Profitabilitas Rasio profitabilitas yaitu untuk menunjukkan keberhasilan perusahaan didalam menghasilkan keuntungan. Investor yang potensial akan menganalisis dengan cermat kelancaran sebuah perusahaan dan kemampuannya untuk mendapatkan keuntungan. Semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan *Fahmi (2013:116)*. Perusahaan yang memiliki keuntungan lebih cenderung untuk terlibat dalam transaksi atau skema untuk menghindari pajak perusahaan (Rego, 2003). Bagi perusahaan yang memiliki laba (keuntungan) yang tinggi itu berarti bahwa perusahaan tersebut akan memiliki kewajiban untuk membayar pajak yang tinggi pula. Untuk laba sendiri merupakan ukuran dari seberapa besar pajak yang akan dibayar oleh perusahaan dan untuk perusahaan yang mengalami kerugian tidak akan membayar kewajiban pajak.

Profitabilitas merupakan suatu indikator kinerja yang dilakukan manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan, semakin rendah profitabilitas suatu perusahaan maka semakin tinggi kemungkinan pergeseran profit yang terjadi, dengan kata lain semakin besar pula dugaan perusahaan melakukan praktik transfer pricing (Sudarmadji dkk, 2007). Transaksi *transfer pricing* tersebut digunakan oleh perusahaan dengan tujuan untuk menunjang kinerja operasional perusahaan yang dapat menguntungkan para pemegang saham. Dengan *transfer pricing*, perusahaan dapat menyesuaikan harga transfer atas berbagai transaksi yang dilakukan antaranggota (divisi) perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Richardson et al, 2013). . Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

$$\text{Return on Assets (ROA)} = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Total aset}}$$

Buku sartono (210:113)

2.1.4 Leverage (Debt To Equity Ratio)

Leverage adalah penggunaan aset dan sumber dana (sumber dana) oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap (fixed cost) dalam rangka meningkatkan potensi keuntungan pemegang saham (Sartono, 2008: 257). *Leverage* digunakan untuk menunjukkan berapa banyak hutang yang digunakan untuk membiayai aset perusahaan. Hal ini memenuhi syarat untuk mengambil keuntungan dari hutang sebagai barang yang dapat dikurangkan dari pajak dalam laporan keuangan, khususnya dalam laporan laba rugi. Perusahaan dengan leverage yang tinggi cenderung mengambil kesempatan penghindaran pajak dengan penataan hutang. Hal ini dilakukan dengan mengakuisisi hutang dari anggota kelompoknya yang berada di daerah dengan pajak rendah (Rego, 2003; Dyreng et al., 2008; Hines et al., 1996).

Leverage merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aset perusahaan dibiayai dengan utang, dengan kata lain sejauh mana kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang apabila perusahaan dibubarkan (dilikuidasi) (Kasmir, 2012:151). Pembiayaan dengan utang menimbulkan beban yang bersifat tetap. Sedangkan Brealey & Marcus (2008) dalam Atika (2013) menyatakan bahwa rasio *leverage* mengukur seberapa besar leverage keuangan yang ditanggung perusahaan. Setiap penggunaan hutang oleh perusahaan akan berpengaruh terhadap risiko dan pengembalian. *Leverage* dapat diukur melalui rasio utang. Rasio utang akan menunjukkan proporsi pendanaan perusahaan yang dibiayai dengan utang. Rasio ini dihitung dengan membandingkan total utang dengan total aktiva. Rasio tersebut digunakan untuk memberikan gambaran mengenai struktur modal perusahaan. Semakin tinggi leverage sebuah perusahaan berarti semakin tinggi pula ketergantungan perusahaan tersebut kepada krediturnya (Kasmir, 2011 dalam Carolina et al., 2014). Penelitian yang dilakukan oleh Mills (2004) menunjukkan bahwa perusahaan

dengan leverage tinggi melaporkan *Effective Tax Rate (ETR)* yang lebih rendah. *ETR* dianggap dapat mengukur agresivitas pajak, karena perusahaan-perusahaan yang menghindari pajak perusahaan dengan mengurangi penghasilan kena pajak mereka dengan tetap menjaga laba akuntansi keuangan memiliki nilai *ETR* yang lebih rendah. Salah satu caranya yaitu melalui transfer pricing. Perusahaan yang dinyatakan memiliki leverage yang tinggi cenderung untuk mengambil keuntungan dari karakteristik utama dari modal utang (yaitu pinjam dana) yang secara signifikan menghindari pajak perusahaan (Hines, 1996; Richardson et al, 2013; Rego, 2003; Dyreng et al., 2008). . Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

$$\text{Leverage (DER) } = \frac{\text{Total kewajiban jangka panjang}}{\text{Total aset perusahaan}}$$

Sartono (2012:120),kasmir (2013:155) dan fahmi (2013:127)

2.1.5 *Transfer pricing*

Berdasarkan Pasal 1 ayat (8) Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ./2011, mendefinisikan penentuan harga transfer (transfer pricing) yaitu “Penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa”. Sedangkan menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7 (Penyesuaian 2015), pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah bila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain, atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan. Transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah suatu pengalihan sumber daya, atau kewajiban antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, tanpa menghiraukan apakah suatu harga diperhitungkan. *Transfer pricing* adalah suatu harga jual khusus yang digunakan dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (selling division) dan biaya divisi pembeli (buying division). Darussalam, dkk (2013) mengemukakan *transfer pricing* dalam perspektif perpajakan yaitu merupakan suatu

kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa

Dari beberapa pengertian diatas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa *transfer pricing* merupakan suatu keputusan mengenai penentuan harga atas transaksi barang dan jasa kepada perusahaan yang memiliki hubungan istimewa sesuai dengan prinsip kewajaran.

Menurut Rahayu (2010) dalam konteks praktik penghindaran pajak maka modus *transfer pricing* yakni dengan merekayasa pembebanan harga transaksi antara perusahaan-perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa dalam rangka meminimalkan beban pajak yang terutang secara keseluruhan atas grup perusahaan. Transaksi *transfer pricing* dapat terjadi pada divisi-divisi dalam satu perusahaan, antar perusahaan lokal, atau perusahaan lokal dengan perusahaan yang ada di luar negeri. Menurut PSAK No. 7 Tahun 2015, kriteria dari pihak-pihak yang berelasi (pihak yang mempunyai hubungan istimewa) jauh lebih luas dan tidak dibatasi oleh suatu persentase penyertaan modal tertentu. Di samping itu, standar ini juga tidak membatasi bentuk hubungan keluarga yang seperti apa, yang dianggap mempunyai hubungan istimewa. Hal ini tentunya sangat berbeda dengan aturan pajak, dimana hubungan keluarga yang dianggap mempunyai hubungan istimewa adalah hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat. Maka kriteria hubungan istimewa menurut standar akuntansi keuangan justru dirasakan lebih baik dalam menjelaskan suatu hubungan istimewa daripada kriteria hubungan istimewa menurut pajak. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan transaksi hubungan istimewa menurut PSAK No. 7 Tahun 2015 (Oktavia dkk., 2012).

2.2 Tinjauan penelitian terdahulu

Berbagai penelitian mengenai *transfer pricing* yang dijadikan acuan pada penelitian ini adalah: penelitian yang dilakukan oleh Anisa Sheirina Cahyadi' Naniek Noviari (2018) menemukan bahwa pajak berpengaruh positif pada keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. *Exchange rate* tidak berpengaruh pada keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. *Profitabilitas* yang diproksikan dengan ROA berpengaruh positif pada keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Leverage berpengaruh positif pada keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

Maka sebaliknya penelitian yang dilakukan oleh Marfuah (2014) menunjukkan pajak pajak berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. *exchange rate* terhadap *transfer pricing* menunjukkan arah yang positif tetapi tidak signifikan.

Kemudian dalam penelitian yang dilakukan oleh Laksmi Rachmah Deanti (2017) pajak memiliki pengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. *leverage* memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. *profitabilitas* memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

Pada Penelitian yang dilakukan oleh Bela Pratiwi (2018) menunjukkan bahwa Pajak tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* perusahaan. *Exchange rate* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* perusahaan. Leverage berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing* perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti akan menampilkan jurnal-jurnal penelitian yang digunakan untuk mendukung dilakukannya penelitian ini dalam bentuk tabel di bawah ini:

TABEL 2.2

No	Penelitian	Judul	variable	Metode analisis data	Hasil penelitian
1.	Anisa Sheirina Cahyadi'	Pengaruh <i>Pajak, Exchange Rate, Profitabilitas,</i>	<i>Pajak, Exchange Rate, Profitabilitas, Dan Leverage</i> sebagai	Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini	pajak berpengaruh positif pada keputusan

	<p>Naniek Noviari (2018)</p>	<p>Dan <i>Leverage</i> Pada Keputusan Melakukan <i>Transfer pricing</i></p>	<p>variable independent (bebas) dan transfer pricing sebagai variable dependent (terikat).</p>	<p>adalah regresi logistik. Analisis regresi logistik merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengukur seberapa jauh pengaruh variabel bebas (independent) terhadap variabel terikat (dependent),</p>	<p>perusahaan dalam melakukan <i>transfer pricing</i>. <i>Exchange rate</i> tidak berpengaruh pada keputusan perusahaan dalam melakukan <i>transfer pricing</i>. <i>Profitabilitas</i> berpengaruh positif pada keputusan perusahaan dalam melakukan <i>transfer pricing</i>. <i>Leverage</i> berpengaruh positif pada keputusan perusahaan dalam melakukan <i>transfer pricing</i>.</p>
<p>2.</p>	<p>Marfuah (2014)</p>	<p>Pengaruh pajak, <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Exchange Rate</i> Pada Keputusan Melakukan <i>Transfer pricing</i></p>	<p>pajak, <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Exchange Rate</i> sebagai variable independent (bebas) dan <i>transfer pricing</i> sebagai variable dependent (terikat).</p>	<p>Alat analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis penelitian adalah analisis regresi logistik (Binary Logistic Regresion). Teknik ini digunakan karena variabel dependen dalam penelitian ini</p>	<p>yaitu pajak berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> perusahaan. <i>exchange rate</i> terhadap <i>transfer pricing</i> menunjukkan arah yang positif tetapi tidak signifikan.</p>

				yaitu transfer pricing merupakan variabel dummy.	
3.	Laksmita Rachmah Deanti (2017)	Pengaruh pajak, <i>intangible assets</i> , <i>leverage</i> , <i>profitabilitas</i> , dan <i>tunelling incentive</i> terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>	pajak, <i>intangible assets</i> , <i>leverage</i> , <i>profitabilitas</i> , dan <i>tunelling incentive</i> sebagai variable independent (bebas) dan <i>transfer pricing</i> sebagai variable dependent (terikat)	Uji hipotesis dilakukan dengan analisis regresi logistik. Analisis regresi logistik merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengukur seberapa jauh pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, dalam hal ini variabel dependennya dalam bentuk variabel dummy (diantara 0 dan 1)	Pajak memiliki pengaruh positif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> perusahaan. <i>leverage</i> memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> perusahaan. <i>profitabilitas</i> memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> perusahaan
4.	Bela Pratiwi (2018)	Pengaruh pajak, <i>exchange rate</i> , <i>tunneling incentive</i> , dan <i>leverage</i> terhadap <i>transfer pricing</i>	pajak, <i>exchange rate</i> , <i>tunneling incentive</i> , dan <i>leverage</i> sebagai variable independent (bebas) dan <i>transfer pricing</i> sebagai variable dependent (terikat)	Penelitian ini menggunakan alat analisis model regresi logistik. Alasan penggunaan alat analisis regresi logistik (logistic regression) karena variabel dependen bersifat dikotomi	Pajak tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> perusahaan. <i>Exchange rate</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> perusahaan. <i>Leverage</i> berpengaruh positif

				(transfer pricing yang diproksikan dengan keberadaan penjualan kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa).	signifikan terhadap <i>transfer pricing</i> perusahaan
--	--	--	--	--	--

2.3 Metode Konseptual Penelitian

Dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa perusahaan pada umumnya adalah komersial yang bertujuan untuk memperoleh laba sebesar-besarnya dan akan sangat dirugikan dengan adanya tarif pajak yang tinggi dari pemerintah. Untuk meminimalkan beban pajak tersebut perusahaan melakukan *transfer pricing*. *Transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga *transfer* suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi *financial* yang dilakukan oleh perusahaan. Terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing*, yaitu *intra-company* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar divisi dalam satu perusahaan. Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu Negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan Negara yang berbeda (*internasional transfer pricing*) (Setiawan, 2014). *Transfer pricing* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan proksi rasio nilai transaksi pihak berelasi (*Related Party Transaction*). Transaksi kepada pihak berelasi adalah salah satu cara perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Perusahaan anak menjual produk kepada induk perusahaan tanpa adanya keuntungan atau harga jual sama dengan harga pokok penjualan, sehingga perusahaan bisa rugi dan secara otomatis perusahaan anak tersebut tidak dikenakan pajak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan secara signifikan antar variabel terikat yaitu *transfer pricing* dengan variabel bebas yaitu pajak, *Exchange rate*, *profitabilitas*, *leverage*

2.3.1 Pengaruh Pajak Terhadap Keputusan Melakukan *Transfer pricing* (X1)

Tarif pajak yang tinggi mendorong perusahaan untuk melakukan transfer pricing. Hampir semua perusahaan di dunia menginginkan pajak yang rendah untuk tetap memperoleh laba sebanyak-banyaknya inilah yang akan mempengaruhi praktik *transfer pricing*.

2.3.2 Pengaruh *exchange rate* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* (X2)

Exchange rate sangat berhubungan erat dengan perdagangan internasional, karena arus kas perusahaan multinasional didenominasikan dalam beberapa mata uang dimana nilai setiap mata uang relatif kepada nilai dolar akan berbeda seiring dengan perbedaan waktu (fluktuatif). *Exchange rate* yang berbeda-beda inilah yang nantinya akan mempengaruhi praktik transfer pricing pada perusahaan multinasional (Marfuah dkk, 2014).

2.3.3 Pengaruh *profitabilitas* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* (X3)

Profitabilitas merupakan suatu indikator kinerja yang dilakukan manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan, semakin rendah profitabilitas suatu perusahaan maka semakin tinggi kemungkinan pergeseran profit yang terjadi, dengan kata lain semakin besar pula dugaan perusahaan melakukan praktik *transfer pricing*.

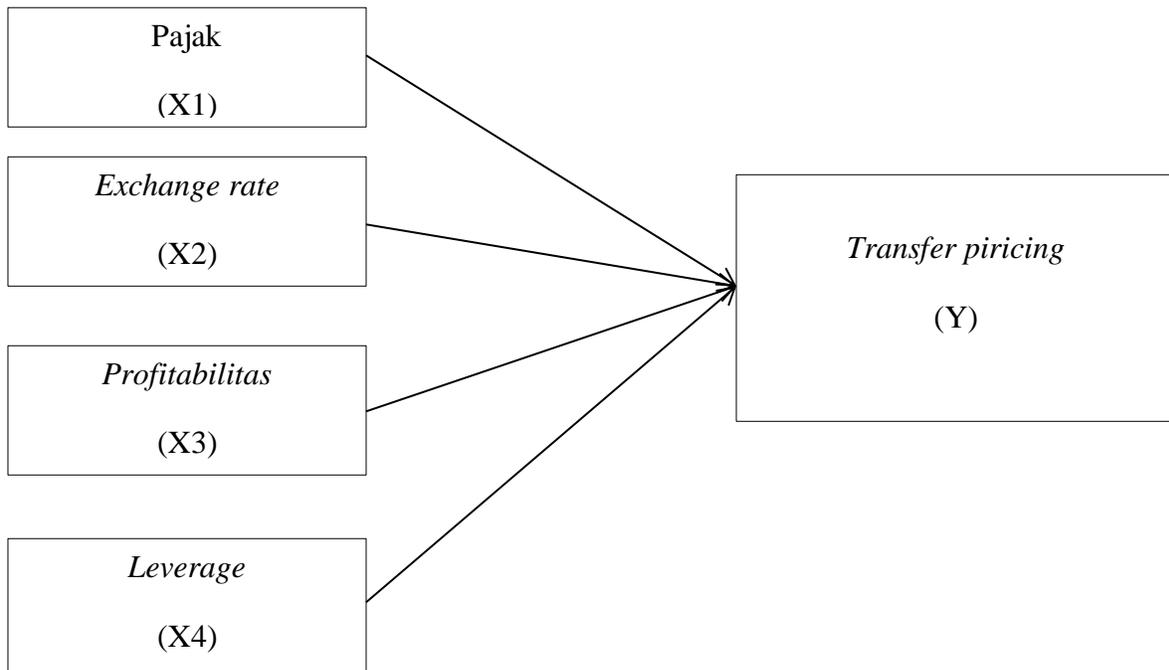
2.3.4 Pengaruh *leverage* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* (X4)

perusahaan dengan leverage tinggi melaporkan *Effective Tax Rate (ETR)* yang lebih rendah. *ETR* dianggap dapat mengukur agresivitas pajak, karena perusahaan-perusahaan yang menghindari pajak perusahaan dengan mengurangi penghasilan kena pajak mereka dengan tetap menjaga laba akuntansi keuangan memiliki nilai *ETR* yang lebih rendah. Salah satu caranya yaitu melalui transfer pricing.

Model Kerangka pemikiran penelitian yang menggambarkan hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1

Kerangka Pikir Konseptual



2.4 Pengembangan Hipotesis

Transfer pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi *financial* yang dilakukan oleh perusahaan. Terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing*, yaitu *intra-company* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar divisi dalam satu perusahaan. Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu Negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan Negara yang berbeda (*internasional transfer pricing*) (Budi dalam Hadi Setiawan, 2014). *Transfer pricing* merupakan harga transfer atas harga jual barang, jasa, dan harta tidak berwujud kepada anak perusahaan atau kepada pihak yang berelasi atau mempunyai hubungan istimewa yang berlokasi di berbagai negara (Astuti, 2008: 12).

Praktik *transfer pricing* pada dasarnya dapat terjadi karena adanya suatu hubungan istimewa antar perusahaan yang berada dalam satu grup perusahaan multinasional, sehingga mereka bisa bernegosiasi dan bekerja sama dengan baik dalam penentuan harga transfer.

2.4.1 Pajak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*

Salah satu alasan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah adanya pembayaran pajak. Pembayaran pajak yang tinggi membuat perusahaan melakukan penghindaran pajak, yaitu dengan cara melakukan *transfer pricing*. Dalam kegiatan *transfer pricing*, perusahaan-perusahaan multinasional dengan beberapa cabang diberbagai negara cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah. Sebagaimana yang dinyatakan oleh Mangoting (2000) bahwa praktik *transfer pricing* sering kali dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan multinasional untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar. Praktik *transfer pricing* dapat dilakukan dengan cara memperbesar harga beli atau memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup

dan mentransfer laba yang diperoleh kepada grup yang berkedudukan di Negara yang menerapkan tarif pajak rendah. Sehingga semakin tinggi tarif pajak suatu Negara maka akan semakin besar kemungkinan perusahaan memanipulasi agar mengalihkan penghasilannya kepada perusahaan di Negara yang memiliki tarif pajaknya lebih sedikit. Namun karena belum tersedianya peraturan yang baku maka pemeriksaan *transfer pricing* sering kali dimenangkan oleh wajib pajak dalam pengadilan pajak sehingga perusahaan multinasional semakin termotivasi untuk melakukan *transfer pricing* (Julaikah, 2014). Dalam : penelitian yang dilakukan oleh Anisa Sheirina Cahyadi' Naniek Noviari (2018) menemukan bahwa pajak berpengaruh positif pada keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*, Laksmi Rachmah Deanti (2017) Pajak memiliki pengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Oleh karena itu, hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H1: Pajak berpengaruh pada *transfer pricing*.

2.4.2 Exchange Rate berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*

Exchange rate mempengaruhi laba perusahaan secara keseluruhan. Perusahaan multinasional menggunakan transfer pricing untuk mengurangi risiko nilai tukar (exchange rate) dengan mentransfer dana ke mata uang yang kuat (Chan dkk, 2002). Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Marfuah (2014) *exchange rate* terhadap *transfer pricing* menunjukkan arah yang positif tetapi tidak signifikan. Oleh karena itu, hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan

H2: *Exchange rate* berpengaruh pada *transfer pricing*.

2.4.3 Profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*

Profitabilitas perusahaan menggambarkan efektivitas manajemen perusahaan dalam mengelola perusahaan sehingga dapat mencapai target yang diharapkan oleh pemilik perusahaan. Meningkatnya *profitabilitas* suatu perusahaan menyebabkan kewajiban pada sektor perpajakan juga akan meningkat. Perusahaan yang

memiliki keuntungan lebih cenderung untuk terlibat dalam transaksi atau skema untuk menghindari pajak perusahaan (Rego, 2003). Bagi perusahaan yang memiliki laba (keuntungan) yang tinggi itu berarti bahwa perusahaan tersebut akan memiliki kewajiban untuk membayar pajak yang tinggi pula. Untuk laba sendiri merupakan ukuran dari seberapa besar pajak yang akan dibayar oleh perusahaan dan untuk perusahaan yang mengalami kerugian tidak akan membayar kewajiban pajak. Penelitian yang dilakukan oleh Anisa Sheirina Cahyadi' Naniek Noviani (2018) *Profitabilitas* berpengaruh positif pada keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. maka hipotesis yang dirumuskan adalah sebagai berikut:

H3: *Profitabilitas* berpengaruh pada keputusan *transfer pricing*

2.4.4 Leverage berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*

Perusahaan memiliki berbagai sumber pendanaan dalam menjalankan bisnisnya, salah satunya dengan utang. Leverage mengukur besarnya aktiva perusahaan yang dibiayai oleh utang. Semakin besar utang maka laba kena pajak akan menjadi kecil karena insentif pajak atas bunga utang semakin besar (Prakosa, 2014). Ozkan (2001) menyatakan bahwa perusahaan yang memiliki kewajiban pajak tinggi akan memilih untuk berutang agar mengurangi pajak. Perusahaan dengan sengaja berhutang untuk mengurangi beban pajak, maka dapat disebutkan bahwa perusahaan tersebut agresif terhadap pajak. Perusahaan multinasional pada umumnya membiayai anggota kelompok perusahaan tersebut dengan transfer utang dan / atau modal (Richardson. et al, 2013). Transfer utang dan / atau modal yang sebagaimana didorong dengan peluang untuk arbitrase pajak dan dengan demikian, perusahaan yang terlibat dalam lokalisasi selektif utang untuk tujuan pajak lebih mungkin menjadi agresif dalam hal pengaturan *transfer pricing* mereka (Richardson. et al, 2013). Ada kemungkinan bahwa leverage dapat bertindak

sebagai pengganti untuk *transfer pricing* dalam mencapai pengurangan kewajiban pajak perusahaan grup. Penelitian yang dilakukan oleh Bela Pratiwi (2018) *Leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing* perusahaan. Anisa Sheirina Cahyadi' Naniek Noviani (2018) *Leverage* berpengaruh positif pada keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Maka hipotesis sebagai berikut.

H4: *Leverage* berpengaruh pada *transfer pricing*