

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Pada bab ini, peneliti akan menjelaskan dasar teori yang berkaitan dengan penelitian tentang *effective tax rate*, mekanisme bonus, *exchange rate*, *debt covenant*, *good corporate governance*, dan profitabilitas dalam konteks keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Penjelasan ini mencakup konsep dan teori yang diambil dari berbagai sumber yang mendukung analisis serta pembahasan dalam penelitian ini.

Berdasarkan peneliti sebelumnya dan teori yang sesuai, peneliti akan menyusun kerangka pemikiran yang menggambarkan hubungan antara berbagai variabel yang akan diteliti. Dalam kerangka pemikiran ini, terdapat hipotesis sebagai dugaan awal yang perlu di uji. Hipotesis penelitian berfungsi sebagai asumsi sementara yang didasarkan pada kerangka pemikiran dan memerlukan pembuktian melalui proses penelitian.

A. Landasan Teoritis

1. Teori Keagenan (*Theory Agency*)

Teori keagenan merupakan hubungan antara *principal* dengan *agent* untuk melakukan pelayanan yang melibatkan pendelegasian wewenang dalam pengambilan keputusan kepada *agent* dalam Jensen *and* Meckling (2019: 308). Jika kedua belah pihak adalah pemaksimal utilitas, maka *agent* tidak selalu bertindak demi kepentingan *principal*. *Principal* bisa membatasi penyimpangan dari kepentingan sendiri dengan memberikan insentif yang sesuai kepada agen, dengan asumsi biaya pemantauan ditujukan untuk membatasi aktivitas menyimpang dari *agent*.

Menurut Eisenhardt (1989: 58-59), *Agency theory* memberikan wawasan unik mengenai sistem informasi, ketidakpastian hasil, insentif dan risiko yaitu perspektif yang valid secara empiris, terutama dikombinasikan dengan perspektif komplementer. Teori keagenan berusaha menjawab berbagai masalah keagenan yang terjadi ketika banyak pihak bekerja sama untuk tujuan yang berbeda.

Terdapat asumsi sifat manusia yang digunakan dalam teori keagenan. Asumsi pertama adalah *self-interest* dimana manusia cenderung mementingkan diri sendiri. Dalam kondisi ini agen bertindak untuk memaksimalkan kepentingannya sendiri, yang dapat menimbulkan konflik dengan prinsipal. Asumsi kedua *bounded rationality* yaitu kemampuan manusia yang terbatas dalam mengolah informasi dan mengambil keputusan. Hal ini dapat mengakibatkan keputusan yang tidak konsisten dengan tujuan jangka panjang *principal*. Asumsi ketiga merupakan *risk aversion*, yaitu kecenderungan manusia untuk menghindari dari risiko. Seorang agen akan memilih opsi yang lebih aman walaupun potensi keuntungan lebih rendah untuk melindungi posisi mereka, meskipun hal ini tidak selalu sejalan dengan kepentingan *principal*. Teori ini digunakan untuk mengatasi permasalahan yang terjadi dalam hubungan keagenan.

Menurut Scott and O'Brien (2019: 362), Teori keagenan adalah cabang teori permainan yang mempelajari desain kontrak yang memberikan motivasi kepada agen yang rasional untuk bertindak atas nama prinsipal. Pemegang saham selalu menginginkan tingkat pengembalian yang tinggi atas investasi, sedangkan manajemen terkadang memiliki kompensasi yang besar. Hal ini menunjukkan adanya konflik

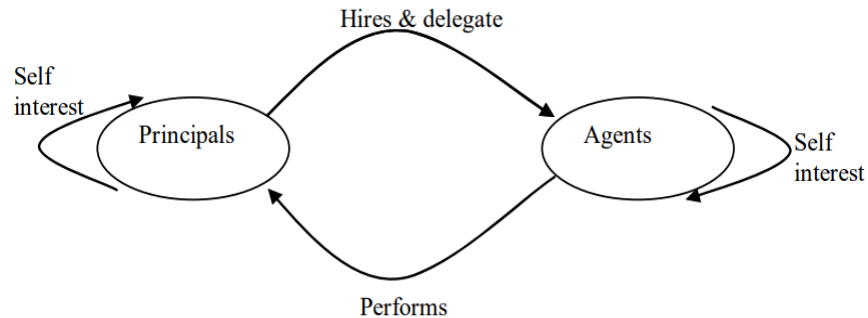
kepentingan antara pemegang saham sebagai pemilik modal dengan manajemen sebagai pengelola modal perusahaan.

Kelebihan teori keagenan yaitu kemampuan dalam menjelaskan konflik antara prinsipal dan agen dalam suatu organisasi. Teori ini memberikan pengetahuan tentang bagaimana pengawasan yang ketat dapat mengurangi dampak negatif dari celah informasi. Namun, teori *agency* memiliki keterbatasan, seperti pembahasan yang sempit karena terlalu fokus pada hubungan *principal* dengan *agent* yang saling curiga satu sama lain. Menurut Perrow dalam Eisenhardt (1989: 71), menyarankan bahwa penelitian harus dilakukan dengan sudut pandang yang lebih luas, seperti area perilaku organisasi yang saling berkaitan.

Area pertama dalam teori keagenan adalah dengan menerapkan struktur keagenan pada topik perilaku organisasi yang terkait dengan asimetri informasi (atau penipuan) dalam situasi kerja sama. Contohnya dapat membantu memahami alasan orang-orang melakukan *impression management*, kebohongan dan menyalahkan orang lain. Area kedua adalah kontrak yang beragam, menurut penelitian Anderson (2008: 72), kontrak menjadi dua jenis yaitu kontrak perilaku dan kontrak hasil. dengan mempelajari berbagai jenis kontrak, kita dapat memahami bagaimana cara yang berbeda dalam memotivasi para agen untuk mencapai tujuan organisasi. Seperti, manajer tingkat atas mendapatkan kompensasi melalui berbagai bentuk penghargaan seperti promosi, opsi saham dan bonus. Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan bagaimana bentuk penghargaan ini dapat mempengaruhi keputusan manajerial dalam praktik *transfer pricing*.

Gambar 2. 1

Elemen-Elemen dalam *Theory Agency*



Sumber: Abdullah dan Valentine (2009)

Gambar 2.1, menjelaskan hubungan antara dua pihak dalam sebuah organisasi atau sistem ekonomi. *Principal* (P) adalah pihak yang memberikan tugas, seperti pemilik perusahaan atau investor, sedangkan *Agent* (A) adalah pihak yang menjalankan tugas tersebut, seperti manajer atau karyawan. Prinsipal mempercayakan tugasnya kepada agen dengan harapan pekerjaan akan dilakukan sesuai harapan.

Dalam hubungan ini, prinsipal mempekerjakan (*hires*) agen untuk melakukan tugas tertentu. Agen kemudian melaksanakan (*performs*) tugas tersebut dengan imbalan tertentu, seperti gaji atau bonus. Namun, terdapat tantangan yang muncul karena kedua pihak memiliki kepentingan pribadi (*self-interest*) yang berbeda. Perilaku agen yang oportunistik yaitu memfokuskan pada keuntungan pribadi, seperti gaji tinggi. Sementara kepentingan prinsipal ingin pekerjaan dilakukan sebaik mungkin dengan biaya rendah tidak terpenuhi. Sebaliknya perilaku agen harmonis adalah agen dapat memenuhi kepentingan pribadi serta memenuhi kepentingan prinsipal.

Salah satu masalah utama dalam hubungan prinsipal dan agen adalah asimetri informasi (*asymmetric information*). Agen sering memiliki lebih banyak informasi mengenai pekerjaannya dibandingkan dengan prinsipal. Hal ini dapat menyebabkan masalah seperti moral *hazard*, yaitu ketika *agent* tidak bekerja dengan optimal karena kurangnya pengawasan, atau *adverse selection*, di mana prinsipal sulit menilai kemampuan agen sebelum merekrutnya.

Untuk mengatasi masalah ini, maka digunakan strategi seperti insentif berbasis kinerja, kontrak kerja yang jelas, serta pengawasan dan evaluasi secara berkala. Dengan cara ini, hubungan antara prinsipal dan agen dapat dikelola dengan lebih baik, sehingga kedua pihak dapat mencapai tujuan mereka secara seimbang.

2. Teori Akuntansi Positif (*Positive Accounting Theory*)

Menurut An’Nisa (2022), Teori Akuntansi Positif adalah teori yang menggambarkan proses pemahaman, kemampuan, dan pengetahuan untuk memilih strategi keuangan perusahaan yang paling sesuai dalam menghadapi situasi tertentu di masa depan. Dalam penelitian Watts and Zimmerman (1990: 132), menyatakan tujuan teori akuntansi positif yaitu memprediksi praktik akuntansi yang dipilih oleh manajemen perusahaan berdasarkan asumsi bahwa setiap orang bertindak untuk memaksimalkan kepentingannya pribadi.

Terdapat tiga hipotesis utama dalam *Positive accounting theory* (PAT) menurut Watts and Zimmerman (1990: 139):

(1) Hipotesis Rencana Bonus (*Bonus Plan Hypothesis*)

Menurut hipotesis ini, manajer yang mendapatkan kompensasi atas kinerja perusahaan biasanya memilih metode akuntansi yang dapat meningkatkan laba

bersih yang dilaporkan dalam jangka pendek. Kaitan dengan *transfer pricing*, manajer dapat menggunakan kebijakan penentuan harga *transfer* yang menguntungkan perusahaan induk atau unit tertentu untuk meningkatkan laba perusahaan secara keseluruhan. Misal, *transfer pricing* yang dilakukan yaitu memindahkan laba dari negara dengan tarif pajak tinggi ke negara dengan tarif pajak lebih rendah. Dengan demikian, manajer tidak hanya memaksimalkan laba bersih perusahaan tetapi juga bonus yang diterima. Karena semakin tinggi mekanisme bonus, maka perusahaan cenderung melakukan *transfer pricing*.

(2) Hipotesis Perjanjian Hutang (*Debt covenant Hypothesis*)

Hipotesis ini menyatakan perusahaan yang terikat oleh perjanjian hutang yang ketat, manajer cenderung memilih prosedur akuntansi yang memindahkan laba atau aset dari masa depan ke masa kini. Alasannya adalah laba yang dilaporkan tinggi maka akan mengurangi risiko pelanggaran teknis. Perjanjian pinjaman pada umumnya mensyaratkan bahwa pihak kreditur wajib memenuhi ketentuan-ketentuan tertentu selama masa pinjaman masih berlaku. Perusahaan yang menerima pinjaman harus mempertahankan rasio hutang terhadap ekuitas tertentu, dengan memenuhi persyaratan pelaporan bunga, modal kerja dan kepemilikan saham. Jika ketentuan itu dilanggar, perjanjian hutang dapat memberikan penalti, seperti pembatasan dividen atau tambahan pinjaman. Jika perusahaan melanggar perjanjian tersebut, maka aktivitas bisnis akan terganggu. Semakin tinggi tingkat utang perusahaan, semakin besar dorongan bagi manajemen untuk menggunakan strategi pengelolaan keuangan yang dapat meningkatkan laba periode berjalan untuk menghindari pelanggaran akuntansi berdasarkan kesepakatan utang.

(3) Hipotesis Politik Biaya (*Political Cost Hypothesis*)

Hipotesis ini menjelaskan bahwa perusahaan besar yang berada di pengawasan publik yang ketat akan memilih metode akuntansi yang dapat menurunkan laba. Tujuannya adalah mengurangi perhatian atau dampak negatif yang akan timbul akibat laba yang terlalu tinggi. Karena semakin besar tekanan biaya politik, semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan *transfer pricing* untuk mengoptimalkan posisi keuangan perusahaan dan meminimalkan transfer kekayaan kepada pemerintah melalui pembayaran pajak.

Dalam teori akuntansi positif memiliki beberapa kelebihan, di antaranya didasarkan pada data dan fakta nyata sehingga lebih akurat dalam menggambarkan praktik akuntansi yang sebenarnya terjadi. Teori ini juga dapat memprediksi bagaimana manajer atau perusahaan akan memilih cara berdasarkan alasan ekonomi, seperti untuk mengurangi pajak atau meningkatkan bonus. Selain itu, teori ini bersifat netral dan objektif karena hanya menjelaskan apa yang terjadi tanpa menilai apakah praktik tersebut benar atau salah.

Namun, teori ini juga memiliki keterbatasan. Teori akuntansi positif tidak mempertimbangkan aspek etika, sehingga bisa saja digunakan untuk membenarkan praktik akuntansi yang tidak jujur. Selain itu, teori ini hanya fokus pada alasan ekonomi dan mengabaikan pengaruh faktor sosial, budaya, atau psikologis yang juga bisa mempengaruhi keputusan akuntansi. Karena bersifat deskriptif dan tidak memberikan saran tentang apa yang seharusnya dilakukan, teori ini kurang relevan dalam membantu pembuat kebijakan menetapkan standar akuntansi yang lebih baik.

3. Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*)

Teori *planned behavior* yang dikembangkan oleh Ajzen (1991: 191). Teori ini menjelaskan perilaku seseorang yang dipengaruhi oleh niat untuk melakukan sesuatu. Niat terbentuk dari beberapa faktor, yang pertama *attitude toward the behavior* adalah sikap terhadap perilaku yang berkaitan dengan bagaimana seseorang menilai suatu tindakan, apakah hal yang dilakukan itu baik atau buruk. Faktor kedua adalah (*subjective norm*) norma sosial yang mencerminkan pandangan atau harapan orang-orang di sekitar dapat mempengaruhi keputusan individu. Seperti pendapat dari keluarga atau teman sebelum mengambil keputusan. Faktor ketiga yaitu (*perceived behavioral control*) persepsi kontrol perilaku yang menggambarkan seberapa besar seseorang mampu untuk melakukan tindakan tertentu.

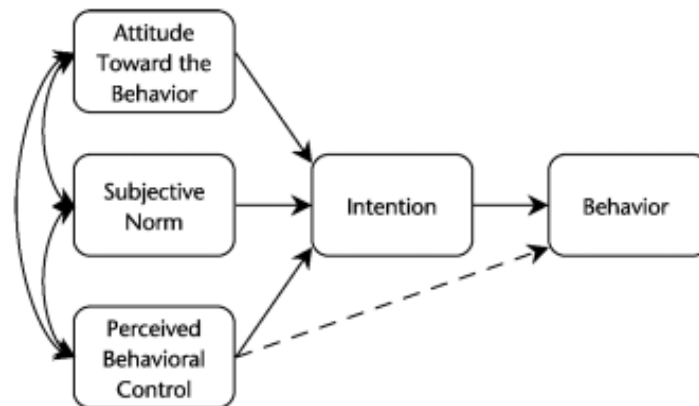
Teori perilaku terencana berdasarkan pada asumsi bahwa manusia adalah makhluk yang berfikir rasional dan memanfaatkan berbagai informasi untuk dirinya secara teratur. Sebelum mengambil tindakan, seseorang akan mempertimbangkan konsekuensi yang akan diambil. Dalam TPB, fokus utama adalah niat pada individu sebagai faktor terdekat dari perilaku. Semakin kuat niat seseorang untuk melakukan suatu tindakan maka semakin tinggi keberhasilannya. Niat dapat berubah seiring waktu, semakin panjang jarak antara niat dan tindakan, semakin besar terjadi perubahan pada niat tersebut dalam Azahra (2024).

Menurut Jannah *et al.* (2022), kelebihan utama dari teori *planned behavior* adalah kemampuan untuk memberikan pemahaman luas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan seseorang, dan kemudahan dalam menerapkan berbagai konteks. Dalam konteks *transfer pricing*, TPB dapat membantu memprediksi perilaku

di masa depan berdasarkan sikap manajer terhadap praktik tersebut dipengaruhi oleh norma dan persepsi mereka mengenai kontrol yang dimiliki. Meskipun teori *planned behavior* mencakup beberapa faktor, perilaku manusia sering dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dipertimbangkan dalam teori ini, dan mempunyai kelemahan lainnya seperti keterbatasan dalam mengukur norma subjektif dan kontrol perilaku secara akurat, yang dapat mempengaruhi hasil penelitian.

Gambar 2. 2

Model Theory of Planned Behavior



Sumber: Ajzen, (2005)

Dari gambar 2.3, dapat di uraikan bahwa sikap terhadap perilaku adalah penilaian subjektif yang dilakukan individu mengenai tindakan tertentu, yang dapat bersifat positif atau negatif. Penilaian ini dipengaruhi oleh keyakinan individu tentang konsekuensi dari tindakan tersebut serta evaluasi mereka terhadap hasil-hasil yang mungkin terjadi. Selain sikap, norma subjektif juga berperan penting dalam menentukan perilaku. Norma subjektif merupakan persepsi pribadi terhadap pengaruh sosial yang mempengaruhi keputusan untuk melaksanakan atau menghindari suatu

perilaku tertentu, yang dipengaruhi oleh pandangan orang-orang terdekat yang dianggap penting, seperti keluarga dan teman.

Kontrol perilaku yang dipersepsikan mencakup keyakinan individu tentang kemampuan mereka untuk melaksanakan suatu tindakan. Faktor-faktor yang mempengaruhi kontrol ini meliputi aspek internal, seperti keterampilan dan kemampuan, serta faktor eksternal, seperti sumber daya dan hambatan yang ada. Niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku merupakan indikator kesiapan individu dan merupakan hasil dari interaksi antara sikap, norma subjektif, serta kontrol perilaku yang dipersepsikan. Semakin positif sikap yang dimiliki, semakin kuat norma subjektif yang mendukung, dan semakin tinggi kontrol perilaku yang dirasakan, maka niat untuk melakukan suatu tindakan juga akan semakin kuat.

Perilaku itu sendiri adalah tindakan nyata yang diambil oleh individu dan sangat dipengaruhi oleh niat. Namun, hubungan antara niat dan perilaku tidak selalu bersifat langsung; ada berbagai faktor lain seperti situasi, kebiasaan, dan emosi yang juga dapat mempengaruhi tindakan tersebut. Secara keseluruhan, sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dipersepsikan saling berinteraksi untuk membentuk niat, di mana niat ini menjadi faktor utama dalam menentukan perilaku seseorang. Selain itu, kontrol perilaku yang dipersepsikan juga dapat mempengaruhi tindakan secara langsung, terutama ketika individu merasa memiliki sedikit kendali atas tindakan yang diambil.

Berikut Perbedaan antara teori agensi, teori akuntansi positif dan teori *planned*

behavior:

Tabel 2. 1

Perbedaan *Grand Theory*

Keterangan	<i>Agency Theory</i>	<i>Positive Accounting Theory</i>	<i>Theory Planned Behavior</i>
Definisi	Hubungan antara pemilik <i>principal</i> dan <i>agent</i> , dimana <i>agent</i> tidak selalu bertindak sesuai kepentingan <i>principal</i> .	Memprediksi praktik akuntansi yang dipilih oleh manajemen berdasarkan asumsi bahwa setiap orang bertindak untuk memaksimalkan kepentingan pribadinya	Perilaku seseorang dipengaruhi oleh niat untuk melakukan sesuatu. Niat dibentuk oleh sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku.
Keterkaitan	<i>Transfer pricing</i> dapat menjadi konflik kepentingan antara pemegang saham (<i>principal</i>) dan manajemen (<i>agent</i>).	Manajer dapat menggunakan kebijakan <i>transfer pricing</i> untuk meningkatkan laba bersih dalam jangka pendek (<i>Bonus Plan Hypothesis</i>), menghindari pelanggaran perjanjian hutang (<i>Debt covenant Hypothesis</i>), atau mengurangi perhatian publik (<i>Political Cost Hypothesis</i>).	TPB dapat membantu memprediksi perilaku manajer terhadap praktik <i>transfer pricing</i> berdasarkan sikap, norma, dan persepsi kontrol.
Asumsi	<i>Self-interest</i> yaitu manusia mementingkan diri sendiri. <i>Bounded rationality</i> adalah kemampuan manusia terbatas dalam mengolah informasi. Serta <i>Risk aversion</i> artinya manusia menghindari risiko.	Manajer bertindak untuk memaksimalkan kepentingan pribadinya.	Manusia adalah makhluk rasional dengan mempertimbangkan konsekuensi sebelum bertindak.
Kelebihan	Memberikan pengetahuan tentang bagaimana pengawasan yang ketat dapat mengurangi dampak negatif dari celah informasi antara prinsipal dan agen dalam suatu organisasi.	Menjelaskan dan memprediksi perilaku akuntansi secara empiris dan objektif.	TPB dapat membantu memprediksi perilaku di masa depan berdasarkan sikap manajer terhadap praktik tersebut dipengaruhi oleh norma dan persepsi mereka mengenai kontrol yang dimiliki.
Keterbatasan	Terlalu fokus pada hubungan yang saling mencurigai, yang menyebabkan kurangnya perhatian pada aspek perilaku organisasi yang lebih luas.	PAT bersifat deskriptif dan tidak memberikan panduan normatif. Teori ini tidak memberikan rekomendasi mengenai bagaimana seharusnya praktik akuntansi dilakukan.	keterbatasan dalam mengukur norma subjektif dan kontrol perilaku secara akurat, dan tidak semua faktor mempengaruhi perilaku dipertimbangkan dalam teori ini.

Sumber: Data Olahan

Pada Tabel 2.1, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan antara masing-masing *grand theory*. Teori Keagenan menjelaskan hubungan antara pemilik perusahaan dan manajer seringkali adanya perbedaan kepentingan. Sementara Teori Akuntansi Positif menunjukkan bahwa manajer akan memilih strategi pengelolaan keuangan perusahaan, termasuk dalam praktik *transfer pricing*, yang menguntungkan diri mereka sendiri. Untuk Teori *Planned Behavior* menjelaskan bagaimana niat dan perilaku manajer dipengaruhi oleh pandangan pribadi, lingkungan sosial, dan keyakinan akan kemampuan mereka. Jadi, ketiga teori ini bersama-sama memberikan gambaran yang lebih lengkap tentang mengapa manajer mengambil keputusan tertentu terkait *transfer pricing*, dengan mempertimbangkan kepentingan pribadi, tekanan dari luar, serta keyakinan dan nilai yang mereka terima.

4. *Transfer Pricing*

a. Pengertian *transfer pricing*

Transfer pricing merujuk pada penetapan harga khusus dalam transaksi antar divisi untuk mencatat pendapatan di divisi penjual serta biaya di divisi pembeli. Dari perspektif perpajakan, *transfer pricing* merupakan kebijakan dalam menentukan harga transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Dalam kaitannya dengan penghindaran pajak, *transfer pricing* sering dimanfaatkan sebagai strategi manipulasi harga dalam transaksi antar perusahaan yang memiliki keterkaitan, dengan tujuan mengurangi beban pajak secara keseluruhan dalam suatu grup usaha. Transaksi semacam ini dapat terjadi di dalam divisi perusahaan yang sama, antara perusahaan domestik, maupun antara

perusahaan domestik dengan entitas asing, sebagaimana dijelaskan Rachman *et al.* (2024).

Menurut Tjandrakirana dan Ermadiani (2020), perjanjian sering kali ditulis dalam bentuk angka akuntansi, dan pelanggaran terhadap perjanjian tersebut sangat merugikan sehingga manajer perusahaan yang hampir melanggar perjanjian hutang akan membuat pilihan akuntansi yang mengurangi *agent* gagal dalam membayar.

Menurut Eden dalam Gunawan (2021), manipulasi *transfer pricing* didefinisikan sebagai tindakan yang bertujuan untuk meningkatkan biaya atau mengurangi tagihan, sehingga dapat mengurangi total pajak yang harus dibayar. Manipulasi harga transfer ini dapat dilakukan dengan cara-cara berikut:

- (1) Mengubah harga penjualan.
- (2) Mengatur harga pembelian.
- (3) Melakukan alokasi biaya administrasi dan umum atau biaya *overhead*.
- (4) Menetapkan bunga pada pinjaman yang diberikan oleh pemegang saham.
- (5) Membayar komisi lisensi, *franchise*, sewa, royalti, serta imbalan untuk jasa manajemen, jasa teknik, dan jasa lainnya.
- (6) Menetapkan harga pembelian aset perusahaan oleh pemegang saham atau pihak yang memiliki hubungan istimewa di bawah harga pasar.
- (7) Melakukan penjualan kepada pihak asing melalui perantara yang tidak memiliki substansi usaha yang jelas (seperti perusahaan fiktif, perusahaan kotak surat, atau pusat *re invoicing*).

Transfer pricing diterapkan untuk mendorong aktivitas bisnis melalui penetapan harga untuk barang, jasa, atau aset tidak berwujud. Selain itu, tujuan

transfer pricing secara global untuk mengatur aliran sumber daya di antara berbagai divisi dalam sebuah perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan adanya regulasi internasional yang mengatur keadilan dalam transaksi *transfer pricing* tersebut agar dapat meminimalkan, menghindari, kerugian bagi otoritas pajak di suatu negara.

b. Aturan Dasar *Transfer pricing*

Peraturan Menteri Keuangan Nomor 172 Tahun 2023 (PMK 172/2023) tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa mulai berlaku sejak 29 Desember 2023. Peraturan ini menggantikan beberapa peraturan sebelumnya, yaitu:

- (1) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 213/PMK.03/2016 menetapkan ketentuan mengenai jenis dokumen dan informasi tambahan yang harus disimpan oleh Wajib Pajak yang terlibat dalam transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa, serta prosedur pengelolaannya.
- (2) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 49/PMK.03/2019 mengatur tata cara pelaksanaan prosedur persetujuan bersama untuk transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa.
- (3) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 22/PMK.03/2020 mengatur tata cara pembentukan dan pelaksanaan kesepakatan harga transfer (*Advance Pricing Agreement*).

Dengan pencabutan peraturan-peraturan tersebut, PMK 172/2023 melakukan perubahan 7 pokok peraturan baru, yaitu:

(1) Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (PKKU)

PKKU transaksi yang tidak hanya dilakukan oleh pihak dengan hubungan afiliasi, tetapi juga transaksi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa (*Arm's Length Principle*).

(2) Penyesuaian Keterkaitan dalam *Transfer pricing* Domestik

Corresponding adjustment adalah proses penyesuaian harga transfer yang dilakukan oleh wajib pajak jika terdapat koreksi dari otoritas pajak atas penghitungan penghasilan kena pajak pihak terkait. Penyesuaian ini bertujuan untuk memastikan bahwa penghasilan kena pajak yang dilaporkan oleh wajib pajak sudah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

(3) Koreksi Sekunder

Koreksi sekunder terjadi ketika terdapat perbedaan antara nilai wajar dan nilai transaksi sebenarnya akibat penentuan harga transfer yang tidak sesuai. Dalam hal ini, selisih dianggap sebagai dividen dan akan dikenakan pajak sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.

(4) Pajak Pertambahan Nilai

PMK ini mengatur tentang perlakuan PPN dalam konteks transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa, menekankan perlunya kepatuhan terhadap ketentuan PPN dalam setiap transaksi.

(5) Dokumen Penentuan Harga Transfer

Wajib pajak yang melakukan transaksi dengan pihak terkait perlu memperhatikan perkembangan terbaru dalam regulasi *transfer pricing* dan

memastikan bahwa dokumentasi yang dimiliki telah memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam PMK 172/2023. Dokumentasi yang lengkap dan akurat akan sangat membantu dalam menghadapi pemeriksaan pajak dan menghindari risiko penyesuaian harga transfer.

(6) Prosedur Persetujuan Bersama

Selain menyelesaikan sengketa perpajakan internasional, PMK 172/2023 juga mengatur prosedur MAP dalam hal penyesuaian harga transfer (*corresponding adjustment*). Tujuannya adalah memberikan kepastian hukum bagi wajib pajak mengenai penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antar pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

(7) Kesepakatan Harga Transfer

PMK ini merupakan penyempurnaan dari PMK 22/2020 mengenai Titik kewajaran, atau *arm's length point*, adalah indikator harga yang ditentukan berdasarkan satu atau lebih perbandingan yang memiliki nilai indikator harga yang sama. Sementara itu, rentang kewajaran (*arm's length range*) mengacu pada rentang indikator harga yang dibentuk dengan membandingkan dua atau lebih nilai indikator harga yang berbeda. Rentang ini dapat mencakup nilai minimum hingga maksimum (*full range*) jika hanya terdapat dua atau tiga perbandingan, atau nilai dari kuartil satu hingga kuartil tiga (*interquartile range*).

Apabila harga pengalihan tidak memenuhi prinsip kewajaran dan praktik bisnis, maka harga pengalihan ditentukan berdasarkan penetapan harga kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length pricing*). Dalam hal ini, poin masuk akal yang paling tepat dapat digunakan berdasarkan proporsi. Jika titik

yang paling cocok tidak dapat ditentukan, maka titik perantara dalam kisaran wajar (median) dapat digunakan sebagai alternatif.

PMK 172/2023 bertujuan untuk meningkatkan transparansi, kepatuhan, dan ketertiban dalam praktik *transfer pricing* di Indonesia. Selain itu, menyesuaikan perkembangan terbaru dalam praktik *transfer pricing* internasional, seperti pedoman OECD tentang *transfer pricing* untuk perusahaan multinasional dan administrasi pajak.

c. Metode *Transfer pricing*

Pedoman *transfer pricing* yang dikeluarkan oleh OECD *Guidelines* (2022), membagi metode *transfer pricing* menjadi 5 kategori, yaitu:

Traditional transaction methods yang terdiri dari:

(1) *Comparable Uncontrolled price method* (CUP Method)

Metode ini melibatkan perbandingan harga antara transaksi yang dilakukan oleh pihak independen dengan harga transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Dalam penerapan CUP, digunakan data pembanding dari dalam maupun luar perusahaan. Data pembanding internal mencakup harga atau laba wajar dari transaksi dengan pihak terkait, sedangkan data eksternal berasal dari transaksi dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa.

(2) *Resale Price Method* (RPM)

Metode yang menentukan harga jual kembali dengan membandingkan harga pada transaksi produk tertentu yang dibeli dari pihak yang memiliki hubungan istimewa. Metode ini menilai kewajaran harga atau laba berdasarkan tingkat laba kotor, di mana indikator tingkat laba untuk RPM

adalah persentase laba kotor yang dihitung dari perbandingan antara laba kotor dan penjualan bersih.

(3) *Cost Plus Method (CPM)*

CPM merupakan metode yang menghitung harga dengan menambahkan tingkat laba kotor wajar yang diperoleh dari transaksi pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Indikator tingkat laba untuk CPM adalah rasio *mark-up*, yang diperoleh dari perbandingan antara laba kotor dan harga pokok penjualan.

Transactional profit methods terdiri dari:

(1) *Transactional Net Margin Method (TNMM)*

Metode **TNMM** membandingkan persentase laba bersih operasional dengan membandingkannya terhadap biaya penjualan, aset, atau dasar lain yang digunakan dalam transaksi serupa antara pihak-pihak independen. Indikator tingkat laba untuk TNMM meliputi *Return On Asset (ROA)*, *Return On Capital Employed (ROCE)*, *Berry ratio*, dan *Return on Total Cost*.

(2) *Profit Split Method (PSM)*

Metode ini berfokus pada pembagian laba gabungan dari transaksi afiliasi, di mana laba tersebut dibagi berdasarkan kontribusi masing-masing pihak dalam transaksi. Pembagian ini dilakukan secara ekonomis dan mencerminkan kesepakatan yang dibuat antara pihak independen, menggunakan metode kontribusi atau metode sisa pembagian laba.

d. Proksi Perhitungan *Transfer pricing*

Variabel *transfer pricing* dapat diproksikan melalui beberapa cara perhitungan yang berbeda berdasarkan penelitian sebelumnya. Dalam penelitian

Yanti dkk. (2021), proksi *transfer pricing* dihitung berdasarkan transaksi pihak transaksi penjualan pada pihak berelasi dibagi dengan total penjualan. Selain itu, dapat digunakan *dummy* yaitu nilai satu (1) diberikan jika perusahaan melakukan transaksi dengan pihak hubungan istimewa, dan nol (0) jika tidak melakukan transaksi, seperti yang dilakukan dalam penelitian Prananda dan Triyanto (2020). Cara lain yang digunakan adalah perhitungan total skor terpenuhi dibagi 5 dikalikan 100%, seperti dalam penelitian Gracia dan Sandra (2022). Selain itu, *transfer pricing* juga dapat dihitung menggunakan transaksi piutang pihak berelasi dibagi dengan total piutang dikalikan 100%, seperti yang dilakukan dalam penelitian Gosali dan Ismail (2023).

e. Batasan Angka *Transfer pricing*

Batasan angka terjadinya *transfer pricing* yang diukur dengan *related party transactions* (transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa) dapat dikategorikan menjadi tiga peringkat: tinggi, sedang, dan rendah, yang masing-masing menunjukkan tingkat risiko yang berbeda dalam potensi manipulasi harga.

Peringkat tinggi terjadi ketika transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa mencapai lebih dari 20% dari total transaksi. Proporsi ini menunjukkan risiko yang signifikan dalam penetapan harga transfer dan dapat mengindikasikan adanya upaya penghindaran pajak atau manipulasi harga yang memerlukan perhatian serius.

Peringkat sedang ditunjukkan oleh transaksi dalam rentang 10% hingga 20% dari total transaksi. Dalam kategori ini, terdapat pengaruh yang cukup signifikan, namun tidak sebesar kategori tinggi. Oleh karena itu, analisis lebih

lanjut diperlukan untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi *transfer pricing* yang berlaku.

Terakhir, peringkat rendah diterapkan untuk transaksi yang berada di bawah 10% dari total transaksi. Tingkat transaksi ini dianggap memiliki risiko yang rendah dalam hal *transfer pricing*, dan tidak menunjukkan indikasi yang kuat terkait penghindaran pajak.

5. *Effective tax rate*

Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 yang kemudian diubah menjadi UU No. 16 Tahun 2009 dan terakhir dengan UU No. 7 Tahun 2021 mengenai Harmonisasi Peraturan Perpajakan menjelaskan: “Pajak adalah iuran wajib orang pribadi atau badan kepada negara, yang bersifat memaksa menurut undang-undang dan tanpa imbalan langsung”. Pajak memiliki peran penting dalam suatu negara, terutama dalam mendukung proses pembangunan.

Bagi perusahaan, pajak adalah tanggung jawab finansial yang dapat berdampak negatif karena berpotensi mengurangi keuntungan yang seharusnya diterima oleh perusahaan, sebagaimana dijelaskan oleh Elia Rossa dkk. (2023). Setiap perusahaan berusaha untuk memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan. Oleh karena itu, banyak perusahaan yang menerapkan strategi penghindaran pajak, baik melalui cara yang legal maupun yang melanggar peraturan. Salah satu metode yang sering digunakan dalam praktik ini adalah penghindaran pajak melalui *transfer pricing*.

Menurut Rahmawati (2022), Tarif pajak yang sebenarnya ditanggung oleh perusahaan dapat diukur melalui tarif pajak efektif. Semakin tinggi tarif pajak efektif

suatu perusahaan, maka semakin agresif perusahaan akan melakukan pengelolaan terhadap kewajiban pajaknya.

Hanlon dan Heitzman (2010), mengidentifikasi 12 cara untuk mengukur tingkat tarif pajak efektif perusahaan, yaitu:

a. GAAP ETR

Generally Accepted Accounting Principle Effective tax rate (GAAP ETR) mencerminkan persentase laba sebelum pajak yang digunakan untuk membayar pajak penghasilan. Indikator ini membantu dalam memahami beban pajak perusahaan berdasarkan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

$$\text{GAAP ETR} = \frac{\text{Total Income Tax Expense}}{\text{Pre-tax Income}}$$

b. *Current Effective tax rate* (CUETR)

Current ETR mengukur proporsi laba sebelum pajak yang dibebankan pajak penghasilan pada periode akuntansi berjalan. Tingkat pajak efektif saat ini menunjukkan seberapa besar jumlah dari keuntungan perusahaan yang harus diserahkan kepada negara sebagai pajak dalam periode tersebut.

$$\text{Current ETR (CUETR)} = \frac{\text{Current Income Tax Expense}}{\text{Pre-tax Income}}$$

c. *Cash ETR*

Cash ETR mengukur persentase pajak yang dibayarkan secara tunai terhadap laba sebelum pajak. Rasio ini mencerminkan jumlah pajak dalam suatu periode dibandingkan dengan kewajiban pajaknya berdasarkan laba yang diperoleh.

$$\text{Cash Effective Tax Rate (CETR)} = \frac{\text{Cash Taxes Paid}}{\text{Pre-tax Income}}$$

d. *Long-run cash ETR*

Long-run cash ETR digunakan untuk mengukur jumlah laba sebelum pajak yang sebenarnya dibayarkan sebagai pajak penghasilan dalam jangka panjang. Metode ini menggambarkan mengenai kewajiban pajak perusahaan dengan mempertimbangkan pembayaran pajak secara kumulatif selama beberapa periode.

$$\text{Long - run cash ETR} = \frac{\text{Cash Taxes Paid}}{\text{Pre - tax Book Income}}$$

e. *ETR Differential*

ETR Differential merupakan selisih antara tingkat pajak efektif yang ditetapkan oleh undang-undang dan beban pajak yang tercatat dalam laporan keuangan perusahaan. Selisih ini digunakan untuk mengukur perbedaan antara kewajiban pajak yang seharusnya dibayar dan pajak yang sebenarnya dilaporkan sesuai dengan GAAP ETR.

$$\text{ETR Differential} = \text{Statutory ETR} - \text{GAAP ETR}$$

f. DTAX

Error term dalam regresi mewakili bagian dari perbedaan pajak tangguhan yang tidak dapat dijelaskan oleh faktor-faktor yang telah dimasukkan dalam model. Hal ini berarti bahwa *error term* mencakup semua pengaruh lainnya yang mempengaruhi perbedaan pajak tangguhan, tetapi tidak diidentifikasi secara jelas dalam analisis.

Error term from the following regression:

$$\text{ETR Differential} \times \text{Pre - tax Book}$$

$$\text{Income} = a + b \times \text{Controls} + e$$

g. Total BTB

Total *Book Tax Difference* adalah selisih antara laba akuntansi sebelum pajak dengan laba pajak. Pengukuran ini menggunakan uji sensitivitas.

$$\text{Total BTB} = \text{Pretax Book Income} - ((\text{U.S. CTE} + \text{Fgn CTE}) / \text{U.S. STR}) - (\text{NOL}_t - \text{NOL}_{t-1})$$

h. *Temporary* BTB

BTB sementara terjadi ketika suatu item akuntansi diakui dalam metode pembukuan dan pajak, tetapi pengakuannya dilakukan pada waktu yang berbeda. Hal ini menyebabkan perbedaan antara laba yang dilaporkan dalam laporan keuangan dan laba yang dikenakan pajak untuk jangka waktu tertentu.

$$\text{Temporary BTB} = \text{Deferred tax Expense} / \text{U.S. STR}$$

i. *Abnormal Total* BTB

Abnormal total BTB adalah pengukuran perbedaan buku-pajak yang tidak normal, yang diperoleh dengan meregresikan total perbedaan tersebut terhadap total akrual. Tujuannya adalah untuk mengendalikan manajemen laba, yaitu memastikan bahwa perbedaan antara laba akuntansi dan pajak tidak disebabkan oleh manipulasi laba oleh manajemen.

$$\text{Residual from BTB}/\text{TA}_{it} = \beta \text{TA}_{it} + \beta m_i + e_{it}$$

j. *Unrecognized Tax Benefit* (UTB)

Proksi untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mengelola pajak tangguhan diukur sebagai tingkat atau perubahan dari *Unrecognized Tax Benefits* (UTB), serta cadangan pajak yang mungkin muncul di masa depan. Penggunaan

proksi ini membantu dalam memprediksi potensi dampak pajak yang belum dicatat dan risiko yang terkait dengan posisi pajak perusahaan.

$$UTB = \text{Disclosed Amount Post} - \text{FIN48}$$

k. *Tax Shelter Activity*

Tax shelter activity diukur menggunakan variabel *dummy* (0 atau 1) yang menunjukkan apakah perusahaan terlibat dalam praktik penghindaran pajak secara agresif. Dengan cara ini, analisis dapat menentukan sejauh mana perusahaan berpartisipasi dalam aktivitas tersebut.

Indicator variable for firms accused of engaging in a tax shelter

l. *Marginal Tax Rate*

Tingkat pajak *marginal* yang tinggi dapat mendorong perusahaan untuk mencari strategi yang efektif dalam mengurangi beban pajak mereka. Hal ini seringkali mengarah pada upaya penghindaran pajak atau perencanaan pajak yang lebih agresif.

Simulated marginal tax rate.

Dalam *Effective tax rate* (ETR) sebagai indikator efisiensi pajak perusahaan, dapat dikategorikan ke dalam tiga peringkat: tinggi, normal, dan rendah, yang masing-masing memberikan interpretasi yang berbeda terkait pengelolaan pajak perusahaan.

Peringkat tinggi terjadi jika ETR perusahaan berada di atas 25%. Meskipun tarif Pajak Penghasilan (PPh) Badan adalah 22%, semakin tinggi nilai ETR, semakin rendah kecenderungan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*, karena

perusahaan cenderung menghindari risiko hukum dan biaya terkait dengan pengalihan laba.

Peringkat normal ditunjukkan oleh ETR yang berada dalam nilai 15% hingga 25%. Rentang ini menunjukkan bahwa perusahaan beroperasi dengan tingkat efisiensi pajak yang baik, di mana perusahaan mampu memanfaatkan insentif yang ada tanpa terindikasi melakukan praktik penghindaran pajak yang agresif.

Peringkat rendah terjadi jika ETR perusahaan berada di bawah 15%. ETR yang sangat rendah dapat menjadi indikasi penggunaan strategi penghindaran pajak yang agresif salah satunya seperti praktik *transfer pricing*. Mengingat tarif PPh Badan secara umum yang ditentukan melalui UU No. 2 Tahun 2020 Pasal 5 ayat (1) untuk Tahun Pajak 2020 dan 2021, ditetapkan kembali sebesar 22% mulai Tahun Pajak 2022 hingga saat ini melalui UU HPP No. 7/2021.

6. Mekanisme Bonus

Menurut Melinda dan Soetardjo (2024), Pemberian bonus kepada direksi merupakan bentuk apresiasi dari pemegang saham atas kinerja yang telah dicapai. Besarnya bonus ditentukan melalui mekanisme yang melibatkan penilaian objektif terhadap prestasi manajemen. Keputusan final terkait besaran bonus biasanya ditetapkan dalam rapat umum pemegang saham.

Mekanisme bonus merupakan suatu kebijakan perusahaan dalam menggunakan metode akuntansi untuk memberikan imbalan kepada manajemen berdasarkan penerimaan laba perusahaan seperti yang dijelaskan dalam Annisa dan Apriwenni

(2023). Menurut An’Nisa (2022), pemberian bonus sebagai bentuk penghargaan dapat memotivasi direksi untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Pengukuran mekanisme bonus dapat dilakukan melalui pendekatan *dummy variable* atau proksi Indeks Trend Laba Bersih (ITRENDLB). Dalam metode *dummy*, perusahaan dengan memberikan bonus, tantiem, komisi, atau insentif penjualan kepada manajemen akan diberi nilai 1, sementara yang tidak akan diberi nilai 0, sebagaimana diterapkan dalam penelitian Yudhisira *et al.* (2023). Cara lain, ITRENDLB diukur dengan membandingkan laba bersih tahun berjalan (t) dengan laba bersih tahun sebelumnya ($t-1$) dikalikan 100%, seperti yang digunakan dalam penelitian Nurjanah dan Anggraini (2024). Dalam penelitian ini, ITRENDLB dipilih sebagai alat ukur untuk mekanisme bonus.

Organisasi dapat menetapkan tingkat pencapaian kinerja ke dalam tiga kategori utama: tinggi, normal, dan rendah, yang berpengaruh terhadap kebijakan pemberian bonus bagi manajemen dan karyawan. Berdasarkan Maulina (2022), pertumbuhan laba bersih terjadi apabila penjualan tahun ini lebih besar dibandingkan tahun sebelumnya.

Perusahaan dengan laba bersih lebih dari 100% diklasifikasikan dalam kategori tinggi dan menerapkan mekanisme bonus sebagai bentuk penghargaan atas kinerja yang baik. Bonus ini diberikan untuk meningkatkan motivasi manajemen dan karyawan serta mendorong strategi bisnis yang lebih kompetitif. Dalam kondisi ini, manajemen memiliki insentif yang lebih besar untuk mempertahankan atau meningkatkan laba perusahaan, salah satunya melalui praktik *transfer pricing*. Dengan memanfaatkan *transfer pricing*, perusahaan dapat menggeser laba ke entitas dalam

kelompok usaha yang berlokasi di negara dengan tarif pajak lebih rendah, sehingga total keuntungan yang dilaporkan tetap tinggi dan bonus tetap optimal.

Sebaliknya, jika laba bersih perusahaan kurang dari atau sama dengan 100%, maka mekanisme bonus tidak diterapkan. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja perusahaan berada dalam kategori normal atau rendah, sehingga tidak ada insentif tambahan bagi manajemen. Dalam kondisi ini, kecenderungan untuk melakukan *transfer pricing* lebih rendah karena tidak ada tekanan untuk mempertahankan pencapaian laba yang tinggi guna memperoleh bonus maksimal.

7. Exchange Rate

Nilai tukar adalah nilai tukar saat ini atau di masa depan yang dibayarkan untuk pasangan mata uang antara dua mata uang yang berbeda. Menurut Asmara dan Achyani (2022), mengemukakan bahwa nilai tukar mempunyai dua dampak akuntansi, yaitu dampak terhadap proses pelaksanaan transaksi dengan menggunakan mata uang asing dan terhadap pengungkapan laba rugi perusahaan secara keseluruhan.

Pembahasan mengenai nilai tukar selalu terkait dengan risiko nilai tukar atau *exchange rate risk*. Risiko ini muncul akibat fluktuasi nilai tukar antara satu mata uang dengan mata uang lainnya. Perusahaan yang beroperasi secara internasional tidak dapat menghindari risiko nilai tukar kecuali mereka menerapkan strategi lindung nilai. Berdasarkan penelitian Putri dan Lindawati (2023), perusahaan memanfaatkan *transfer pricing* sebagai cara untuk mengurangi risiko ini dan mengonversi laba mereka ke dalam mata uang yang lebih stabil.

Nilai tukar mata uang atau *exchange rate* merupakan perbandingan nilai antara dua mata uang yang digunakan untuk transaksi pembayaran, baik yang dilakukan saat ini maupun di masa mendatang, antara dua negara atau wilayah tertentu. Berdasarkan, Nilai tukar mata uang yang digunakan sebagai acuan dalam transaksi jual beli valuta asing. Variabel *exchange rate* dapat dihitung menggunakan rasio antara laba atau rugi akibat selisih kurs dibagi dengan laba atau rugi sebelum pajak dalam penelitian Asmara dan Achyani (2022).

Dalam memahami hubungan antara laba rugi selisih kurs dan *transfer pricing*, penting untuk mempertimbangkan bagaimana fluktuasi nilai tukar mata uang dapat mempengaruhi keputusan perusahaan dalam menetapkan harga transfer antar entitas yang memiliki hubungan istimewa.

Peringkat tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mengalami keuntungan besar dari fluktuasi nilai tukar. Jika angka *exchange rate* berada di atas 10%, perusahaan cenderung melakukan *transfer pricing* untuk memanfaatkan keuntungan dari selisih kurs. Karena semakin tinggi nilai *exchange rate* maka perusahaan akan agresif dalam melakukan manipulasi harga transfer untuk memindahkan keuntungan ke entitas yang berada di negara dengan nilai tukar yang lebih menguntungkan.

Peringkat sedang atau normal menunjukkan bahwa perusahaan memiliki pengelolaan risiko nilai tukar yang baik. Jika laba rugi selisih kurs berada dalam nilai 5% hingga 10% dari total laba sebelum pajak, perusahaan melakukan penyesuaian kecil pada harga transfer untuk mengoptimalkan keuntungan, tetapi tidak akan mengambil risiko besar yang dapat menyebabkan masalah hukum.

Peringkat rendah menunjukkan jika laba rugi selisih kurs di bawah 5% dari total laba sebelum pajak, perusahaan cenderung tidak melakukan *transfer pricing* yang signifikan. Perusahaan memiliki strategi *hedging* atau lindung nilai yang efektif atau beroperasi di negara dengan nilai tukar yang stabil, sehingga meminimalkan risiko nilai tukar.

8. *Debt Covenant*

Menurut Sari dan Johar (2022), Perjanjian hutang menjelaskan bagaimana manajer menanggapi perjanjian hutang. Ketika manajer merespons pelanggaran perjanjian hutang yang jatuh tempo, akan berupaya menghindari situasi tersebut dengan memilih strategi pengelolaan keuangan yang menguntungkan. Perusahaan akan menciptakan citra yang baik terhadap investor, sehingga tidak akan memperoleh peluang bagi manajemen untuk memanipulasi laba hanya untuk melanggar perjanjian utang.

Penelitian yang dilakukan oleh Ratnosari *et al.* (2024), menjelaskan bahwa perjanjian utang berbunga merupakan kesepakatan antara manajemen perusahaan dan pihak pemberi pinjaman untuk mengatur kegiatan perusahaan dan memastikan pelunasan utang sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Rasio Utang terhadap Ekuitas (DER) merupakan salah satu ukuran keuangan yang digunakan untuk menilai tingkat risiko keuangan suatu perusahaan. Semakin tinggi nilai DER, semakin besar risiko perusahaan mengalami kesulitan dalam melunasi kewajibannya kepada pihak pemberi pinjaman.

Tingkat penggunaan utang oleh perusahaan dapat dinilai melalui rasio *leverage* seperti penelitian Ratnosari *et al.* (2024). Rasio *leverage* atau *Debt to Equity Ratio*

(DER), yang dihitung dengan membandingkan total liabilitas dengan total ekuitas, merupakan alat yang berguna untuk mengidentifikasi potensi pelanggaran *debt covenant*. Dan perhitungan rasio hutang dapat diproyeksikan menggunakan *Debt to Asset Ratio* (DAR) dalam penelitian Yanasari dkk. (2021), dengan perhitungan total hutang dibagi dengan total asset.

Berdasarkan angka DAR, peringkat perusahaan dapat diklasifikasikan menjadi tiga kategori: tinggi, normal, dan rendah. Setiap kategori memiliki batasan angka yang berbeda serta implikasi keuangan yang unik, termasuk kecenderungan dalam melakukan *transfer pricing* untuk memenuhi syarat *debt covenant*.

Batasan untuk peringkat tinggi pada *Debt to Asset Ratio* (DAR) adalah di atas 0,6 atau 60%. Artinya, lebih dari setengah aset perusahaan dibiayai oleh utang. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat *leverage* yang tinggi, yang dapat meningkatkan risiko keuangan. Dengan struktur pendanaan seperti ini, perusahaan mungkin berada dalam posisi yang rentan terhadap fluktuasi ekonomi atau perubahan suku bunga. Selain itu, perusahaan dengan DAR tinggi cenderung lebih berisiko melanggar *debt covenant*, sehingga mereka mungkin melakukan *transfer pricing* untuk mengoptimalkan laba atau mempertahankan kepatuhan terhadap perjanjian utang.

Peringkat normal ditetapkan untuk perusahaan dengan DAR antara 0,4 dan 0,6 (40% - 60%). Dalam kisaran ini, perusahaan menunjukkan keseimbangan yang lebih sehat antara pendanaan dari utang dan ekuitas. Perusahaan dalam kategori ini memiliki kewajiban utang yang perlu dikelola, tetapi tidak dalam kondisi tekanan finansial yang

berlebihan. Struktur keuangan ini memberikan fleksibilitas yang lebih besar dalam operasional dan pengambilan keputusan strategis.

Peringkat rendah diberikan kepada perusahaan dengan DAR di bawah 0,4 atau 40%. Ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki proporsi utang yang relatif rendah dibandingkan dengan asetnya. Perusahaan dalam kategori ini umumnya memiliki risiko keuangan yang lebih rendah dan lebih stabil secara finansial. Dengan *leverage* yang rendah, mereka cenderung tidak berpengaruh secara signifikan oleh *debt covenant* dan memiliki fleksibilitas yang lebih besar dalam manajemen keuangan. Akibatnya, perusahaan dengan peringkat rendah kemungkinan tidak melakukan *transfer pricing* secara agresif, karena tekanan untuk memenuhi persyaratan utang lebih minim dibandingkan dengan perusahaan dalam kategori peringkat tinggi.

9. *Good Corporate Governance*

Menurut Indra Wijaya (2020), menyatakan bahwa *Good corporate governance* (GCG) adalah seluruh aktivitas perusahaan, termasuk kegiatan *transfer pricing*. Penerapan *good governance* dalam manajemen dikaitkan dengan pengawasan internal (*internal control*) yang bertujuan untuk mencegah terjadinya kecurangan (*fraud*), baik yang disebabkan oleh kesengajaan maupun kelalaian.

Praktik tata kelola perusahaan yang baik dapat diwakilkan oleh berbagai elemen seperti dewan direksi, komisaris independen, dan komite audit, secara signifikan mempengaruhi keputusan penetapan harga transfer antar perusahaan dalam suatu grup. Dewan direksi, sebagai pemegang kendali utama perusahaan, memiliki peran sentral dalam memastikan keputusan-keputusan strategis, termasuk penetapan harga transfer, selaras dengan tujuan perusahaan. Penelitian sebelumnya Astiani dkk.

(2022), menggunakan jumlah komite audit dalam *good corporate governance*, dan memiliki pengaruh yang lebih terbatas dibandingkan pihak lain dalam pengambilan keputusan terkait harga transfer.

Jumlah dewan komisaris independen sangat penting dalam praktik tata kelola perusahaan yang baik karena memastikan pengawasan yang objektif dan mengurangi kemungkinan konflik kepentingan. Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/4/PBI/2006, komposisi dewan komisaris independen yang ideal adalah paling sedikit 50% dari total anggota dewan komisaris. Proporsi ini dianggap optimal untuk memastikan bahwa suara independen memiliki kekuatan yang cukup dalam pengambilan keputusan perusahaan.

Komposisi dewan komisaris independen dalam rentang 30% hingga 50% dianggap wajar. Meskipun tidak dominan, proporsi ini menunjukkan adanya pengawasan yang memadai dari pihak independen terhadap kebijakan dan operasional perusahaan. Namun, untuk peraturan, seperti yang diterapkan oleh Bank Indonesia, mensyaratkan minimal 50% komisaris independen, sehingga perusahaan di sektor tertentu harus mematuhi ketentuan tersebut.

Jika proporsi dewan komisaris independen kurang dari 30%, hal ini dapat dianggap rendah dan berpotensi mengurangi efektivitas pengawasan terhadap manajemen perusahaan. Kekurangan suara independen dalam dewan komisaris dapat meningkatkan risiko konflik kepentingan dan keputusan yang tidak objektif, yang pada akhirnya dapat berdampak negatif pada kinerja dan reputasi perusahaan.

10. Profitabilitas

Pengertian profitabilitas menurut Sari dan Johar (2022), adalah kemampuan perusahaan untuk meraih keuntungan dalam periode tertentu dapat diukur melalui *Return On Assets* dengan membandingkan laba bersih yang diperoleh dengan total nilai aset perusahaan. Semakin tinggi nilai ROA, semakin baik perusahaan dalam mengelola asetnya dan semakin besar keuntungan yang dapat diperoleh oleh pemegang saham.

Menurut R. Agus Sartono (2001), profitabilitas dapat diartikan sebagai rasio yang digunakan untuk menilai seberapa baik perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Rasio ini memberikan gambaran mengenai efektivitas operasional perusahaan dalam menciptakan laba. Terdapat beberapa indikator untuk mengukur rasio profitabilitas yaitu:

1. *Gross Profit Margin (GPM)*

Margin laba kotor mencerminkan keuntungan yang dihasilkan dari total penjualan. Rumus untuk menghitung Margin Laba Kotor adalah:

$$\text{GPM} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$$

Margin ini berfungsi sebagai indikator efisiensi operasional perusahaan dan juga berperan dalam penetapan harga produk. Jika biaya pokok penjualan meningkat, maka margin laba kotor akan mengalami penurunan dan sebaliknya.

2. *Operating Profit Margin*

Laba bersih yang diperoleh dari setiap rupiah penjualan ditunjukkan dengan margin laba operasi. Kinerja operasional bisnis berhubungan positif

dengan rasio margin laba operasi. Metode yang digunakan untuk menghitung Margin Laba Operasi adalah sebagai berikut:

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Laba operasi}}{\text{Penjualan}}$$

3. *Net Profit Margin (NPM)*

Margin laba bersih mengukur profitabilitas dari total penjualan setelah mempertimbangkan semua biaya operasional dan pajak penghasilan. Perhitungan ini digunakan untuk menilai kinerja laba bersih terhadap penjualan bersih. Margin ini mencerminkan tingkat efisiensi perusahaan dalam mengendalikan pengeluaran operasional, karena menggambarkan hubungan antara keuntungan bersih dan total pendapatan. Semakin tinggi nilai margin laba bersih, semakin baik pula kinerja perusahaan. Rumus perhitungannya adalah:

$$\text{NPM} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}}$$

4. *Return On Assets*

Pengembalian aset merupakan ukuran kemampuan keseluruhan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari total aset yang dimiliki. ROA menunjukkan hasil yang diperoleh perusahaan dari penggunaan total aktiva. Selain itu, ROA memberikan gambaran yang lebih jelas tentang rasio profitabilitas dengan menunjukkan efektivitas manajemen dalam memanfaatkan aset untuk menghasilkan pendapatan. Rumus perhitungan ROA adalah:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Tahun Berjalan}}{\text{Total Aset}}$$

5. *Return Of Equity*

Pengembalian ekuitas adalah rasio yang menunjukkan persentase laba bersih yang diperoleh berdasarkan modal pemilik. Rasio ini menjadi ukuran profitabilitas dari perspektif pemegang saham dan sering digunakan oleh investor dalam pengambilan keputusan investasi. Rumus untuk menghitung ROE adalah:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Modal}}$$

Setelah dilakukan perhitungan, profitabilitas dapat dikategorikan ke dalam tiga tingkatan, yaitu tinggi, normal, dan rendah. Menurut Kasmir (2017), profitabilitas perusahaan dianggap baik jika mampu mencapai *Return on Assets* (ROA) di atas rata-rata industri, yaitu 30%. Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan efisiensi dalam pengelolaan aset untuk menghasilkan laba. Hal ini dapat mendorong perusahaan untuk menerapkan *transfer pricing* sebagai strategi pengelolaan pajak.

Sementara itu, perusahaan dengan nilai ROA antara 10% hingga 30% dianggap memiliki profitabilitas normal, mencerminkan kinerja yang stabil tanpa indikasi masalah keuangan yang signifikan. Di sisi lain, jika ROA di bawah 10%, maka profitabilitas perusahaan dikategorikan rendah, yang dapat menunjukkan strategi bisnis yang kurang efektif. Kategori ini membantu mengevaluasi kinerja keuangan bisnis, terutama dalam hal *transfer pricing*, di mana tingkat profitabilitas dapat mempengaruhi keputusan bisnis tentang mengelola kewajiban pajaknya menurut Maheswari dkk. (2024).

B. Penelitian Terdahulu

Peneliti terdahulu berguna sebagai bahan pertimbangan dan membandingkan hasil penelitian dari variabel-variabel independen yang akan digunakan dalam penelitian. Berikut penelitian yang dilakukan oleh Dewi dkk. (2024) berjudul “*The Influence Of Taxes, Debt covenant, Tunneling And Exchange rate On Transfer pricing Decisions*”. Penelitian ini menggunakan 120 sampel terdiri dari 30 perusahaan multinasional x 4 tahun yaitu 2019-2022. Hasil uji penelitian menunjukkan bahwa variabel *taxes* dan *exchange rate* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *transfer pricing*, sedangkan *debt covenant* berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*.

Penelitian oleh Rumengan dkk. (2024), yang berjudul “Pengaruh *Effective tax rate, Tunneling Incentive* dan *Exchange Rate* Pada Keputusan *Transfer Pricing* Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Idx 30 yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2023)”. Dengan menggunakan 35 sampel dengan menunjukkan hasil dari penelitian ini adalah *effective tax rate* berpengaruh negatif secara signifikan terhadap *transfer pricing*, sedangkan *exchange rate* tidak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*.

Penelitian yang dilakukan oleh Fernanda dkk. (2023), berjudul “Pengaruh Pajak, Profitabilitas, *Debt covenant*, dan *Good corporate governance* Terhadap *Transfer pricing* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang Terdaftar di BEI Tahun 2018-2021”. Penelitian tersebut menggunakan 44 sampel perusahaan manufaktur dan mengacu teori *agency* serta teori akuntansi positif. Hasil penelitian menemukan bahwa pajak, profitabilitas, dan *debt covenant* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap *transfer*

pricing. Sedangkan *good corporate governance* memiliki pengaruh negatif secara signifikan terhadap *transfer pricing*.

Gosali dan Ismail (2023), menyajikan penelitian mengenai “Pengaruh Penghindaran Pajak, *Profitabilitas*, dan *Exchange rate* terhadap *Transfer pricing* pada Perusahaan Sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2021”. Penelitian ini menggunakan 36 sampel serta mengacu teori keagenan dan teori *planned behavior*. Hasil yang ditunjukkan adalah variabel penghindaran pajak dan *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, sedangkan profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing*.

Penelitian yang dilakukan oleh An’Nisa (2022), berjudul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive*, Mekanisme Bonus, dan Profitabilitas Terhadap Kecenderungan Melakukan *Transfer pricing* pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2018-2020”. Penelitian ini menggunakan 39 sampel perusahaan sektor manufaktur. Dan menunjukkan hasil uji penelitian yaitu variabel pajak tidak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*, sedangkan variabel mekanisme bonus berpengaruh positif serta variabel profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*.

Penelitian Pratomo dan Warsito (2022), yang berjudul “Pengaruh Beban Pajak dan Mekanisme Bonus Terhadap *Transfer pricing* dengan Profitabilitas, *Company Size*, dan *Leverage* Sebagai Variabel Kontrol (Studi Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019)”. Dengan menggunakan 55 sampel. Hasil dari penelitian ini adalah beban pajak tidak memiliki pengaruh yang

signifikan terhadap *transfer pricing*, sementara mekanisme bonus memiliki berpengaruh negatif signifikan terhadap *transfer pricing*.

Prananda dan Triyanto (2020), dalam penelitiannya mengenai “Pengaruh Beban Pajak, Mekanisme Bonus, *Exchange rate*, dan Kepemilikan Asing Terhadap Indikasi Melakukan *Transfer pricing*”. Penelitian ini memperoleh 75 sampel (15 perusahaan pertambangan x 5 tahun dari tahun 2014-2018) yang mengacu teori *agency* dan teori akuntansi positif. Hasil penelitian menunjukkan variabel pajak berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing*, sedangkan variabel mekanisme bonus dan *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Penelitian mengenai *transfer pricing* juga dilakukan oleh Amanah dan Suyono (2020), yang berjudul “Pengaruh Profitabilitas, Mekanisme Bonus, *Tunneling incentive* dan *Debt covenant* Terhadap *Transfer pricing* dengan *Tax Minimization* Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang memiliki Hubungan Istimewa yang terdaftar di BEI Periode 2015 sampai 2018)”. Penelitian ini menggunakan 54 sampel dan menunjukkan hasil variabel profitabilitas, mekanisme bonus, dan *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

C. Kerangka Pemikiran

Dengan kerangka pemikiran ini, peneliti dapat merumuskan pertanyaan penelitian dan menganalisis data untuk menguji hipotesis yang telah diajukan.

1. Pengaruh *Effective tax rate* terhadap *Transfer Pricing*

Effective tax rate (ETR) memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap praktik transfer pricing. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan cenderung mengurangi pengalihan laba antar entitas afiliasi ketika tingkat pajak efektif yang harus dibayar meningkat. Penelitian menunjukkan bahwa semakin tinggi ETR, perusahaan lebih berhati-hati dalam melakukan *transfer pricing* karena adanya regulasi perpajakan yang semakin selektif dan ketat.

Dalam konteks teori *agency*, tekanan dari pemerintah untuk membayar pajak secara rutin mendorong perusahaan untuk mengurangi praktik *transfer pricing*. Manajer sebagai agen perusahaan menghadapi risiko audit dan sanksi hukum jika terlibat dalam pengalihan laba yang tidak sesuai regulasi. Oleh karena itu, peningkatan ETR menjadi salah satu faktor yang mengurangi insentif perusahaan untuk melakukan transfer pricing demi mematuhi aturan perpajakan.

Selain itu, hasil penelitian juga konsisten dengan teori akuntansi positif, yang menjelaskan bahwa keputusan akuntansi perusahaan dipengaruhi oleh insentif eksternal seperti pajak. Ketika beban pajak meningkat, perusahaan cenderung menghindari strategi agresif seperti *transfer pricing* untuk menjaga transparansi dan mengurangi risiko hukum. Regulasi yang ketat membuat perusahaan lebih fokus pada kepatuhan daripada penghindaran pajak.

Dari sudut pandang teori *planned behavior*, perilaku manajer dalam mengurangi *transfer pricing* dipengaruhi oleh niat baik untuk mematuhi norma sosial dan hukum. Tingginya ETR menciptakan kesadaran akan konsekuensi negatif dari pengalihan laba, sehingga mendorong perusahaan untuk menghindari praktik tersebut demi menjaga reputasi dan hubungan baik dengan otoritas pajak. .

Menurut hipotesis ini, Semakin tinggi nilai *effective tax rate*, semakin rendah kecenderungan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* karena perusahaan secara umum berusaha meminimalkan beban pajaknya, ketika tarif pajak efektif tinggi, potensi keuntungan dari praktik *transfer pricing* mungkin dianggap tidak sepadan dengan risiko dan biaya yang menyertainya, sehingga mengurangi insentif perusahaan untuk terlibat dalam praktik *transfer pricing*. Hal ini didukung oleh penelitian sebelumnya oleh Rumengan dkk. (2024), menyatakan bahwa terbukti ETR berpengaruh negatif terhadap keputusan *transfer pricing*.

2. Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap *Transfer Pricing*

Teori keagenan menjelaskan hubungan antara pemilik perusahaan (*principal*) dan manajemen (*agent*), di mana manajemen memiliki insentif untuk memaksimalkan laba guna memenuhi target yang ditetapkan. Mekanisme bonus berfungsi sebagai alat untuk mendorong manajer dalam mencapai tujuan tersebut. Dalam konteks ini, manajer biasanya mengambil keputusan yang dapat meningkatkan laba jangka pendek, termasuk praktik *transfer pricing*.

Menurut teori perilaku terencana (TPB), sikap terhadap perilaku tersebut, norma subjektif, dan persepsi kontrol atas tindakan mempengaruhi keputusan individu, termasuk manajer. Ketika manajer melihat bahwa menggunakan mekanisme

bonus akan meningkatkan peluang mereka untuk mendapatkan imbalan yang lebih besar dalam kasus ini, mereka dapat bersikap positif terhadap *transfer pricing*. Sementara teori akuntansi positif menekankan bahwa manajemen akan menggunakan strategi yang meminimalkan biaya, karena semakin tinggi nilai mekanisme bonus yang berkaitan dengan kinerja laba akan mendorong manajemen untuk menggunakan praktik *transfer pricing* untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan dan meminimalkan kewajiban pajak.

Asumsi dasar dari hipotesis ini adalah perusahaan multinasional memiliki kemampuan untuk menyesuaikan penerapan *transfer pricing* dengan regulasi pajak lokal dan struktur entitas grup. Selain itu, diharapkan manajemen memahami dan didorong untuk mengoptimalkan kebijakan pajak dengan cara yang tidak melanggar hukum. Studi sebelumnya menunjukkan bahwa mekanisme bonus memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan tentang *transfer pricing*. Misalnya, penelitian yang dilakukan oleh Nurmalasari *et al.* (2023), menyatakan bahwa meningkatkan mekanisme bonus mendorong penggunaan *transfer pricing* sebagai metode untuk meningkatkan keuntungan bisnis. Studi An'Nisa (2022), menemukan bahwa mekanisme bonus memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan tentang *transfer pricing*.

3. Pengaruh *Exchange Rate* terhadap *Transfer Pricing*

Beberapa teori dapat digunakan untuk membangun hipotesis yang sesuai mengenai pengaruh *exchange rate* terhadap *transfer pricing*. Teori agensi menjelaskan hubungan antara pemilik dan manajer perusahaan; manajer bertindak atas nama pemilik untuk meningkatkan nilai perusahaan. Dalam situasi seperti ini,

manajer cenderung untuk mengarahkan pendapatan perusahaan ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah ketika nilai tukar (*exchange rate*) menguntungkan. Dalam teori *planned behavior* menunjukkan keputusan manajer dipengaruhi oleh niat yang dibentuk oleh sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Manajer merencanakan dan menerapkan strategi *transfer pricing* jika mereka percaya bahwa fluktuasi nilai tukar memberikan peluang untuk mengurangi kewajiban pajak melalui penggunaan *transfer pricing*.

Dari perspektif akuntansi positif dengan asumsi bahwa perusahaan akan memilih metode akuntansi yang paling menguntungkan dalam hal perpajakan dan pengelolaan risiko. Perusahaan yang sangat rentan terhadap fluktuasi nilai tukar cenderung menerapkan strategi penetapan harga transfer yang agresif sebagai upaya melindungi profitabilitas mereka dari dampak perubahan kurs. Hipotesis yang dapat diajukan adalah: "Terdapat pengaruh positif antara *exchange rate* terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional." Karena semakin tinggi nilai *exchange rate* maka semakin tinggi perusahaan melakukan *transfer pricing*. Studi sebelumnya menunjukkan bukti empiris yang mendukung hipotesis ini. seperti penelitian yang dilakukan oleh Widiastuti dkk. (2023), menemukan bahwa praktik *transfer pricing* perusahaan multinasional dipengaruhi oleh perubahan nilai tukar.

4. Pengaruh *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing*

Dalam bisnis yang terikat oleh perjanjian pinjaman, dapat terjadi konflik kepentingan antara *agent* dan kreditor menurut teori Agensi. Untuk melindungi kepentingan kreditor, perjanjian utang mengatur perilaku keuangan perusahaan tertentu. Manajemen sering mendorong orang untuk menghindari melanggar

perjanjian hutang, terutama jika pelanggaran tersebut dapat mengakibatkan hukuman atau biaya tambahan. Untuk memenuhi persyaratan hutang komitmen adalah *transfer pricing* dengan cara mengelola laba akuntansi. Berdasarkan *Theory of Planned Behavior* (TPB), *Debt covenant* menciptakan tekanan bagi manajemen untuk mengambil tindakan yang menjaga keseimbangan keuangan perusahaan. Sikap positif terhadap *transfer pricing* sebagai strategi untuk mengelola pelaporan keuangan dapat mempengaruhi niat manajemen untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Menurut *Positive Accounting Theory* (PAT), manajemen perusahaan biasanya menggunakan strategi keuangan yang dapat mengurangi biaya dan risiko lainnya, termasuk risiko melanggar *debt covenant*. Dalam hal ini, salah satu cara meningkatkan laba yang dilaporkan atau mengatur arus kas antar entitas grup untuk memastikan bahwa perusahaan tetap memiliki rasio keuangan yang disyaratkan dalam *debt covenant*.

Dengan hubungan antara variabel, manajemen diharuskan menjaga kinerja keuangan sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati dengan kreditur. Untuk memindahkan keuntungan antar entitas dalam sebuah grup bisnis, *transfer pricing* dapat digunakan untuk membantu menjaga rasio keuangan seperti *debt to equity ratio* tetap dalam batas yang diizinkan. Oleh karena itu, menurut Crystali (2024), terdapat hubungan positif antara penggunaan *transfer pricing* sebagai alat pengelolaan keuangan dan tekanan yang dihasilkan oleh *debt covenant*.

Asumsi lain adalah perusahaan dapat menyesuaikan kebijakan *transfer pricing* antara entitas grup. Namun hipotesis yang diasumsikan bahwa manajemen memiliki insentif yang cukup besar untuk menghindari akibat buruk dari melanggar perjanjian hutang, seperti penalti, biaya tambahan, atau kehilangan kredibilitas kreditur dengan

melakukan *transfer pricing*. Karena semakin tinggi nilai *debt covenant* maka semakin tinggi perusahaan akan melakukan *transfer pricing*. Hal ini didukung oleh peneliti sebelumnya Nurjanah dan Anggraini (2024), yang menemukan bahwa perjanjian hutang mempengaruhi praktik *transfer pricing*.

5. Pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan teori *agency* menjelaskan hubungan antara pemilik dan manajer perusahaan. Dalam konteks ini, penerapan *good corporate governance* yang efektif dapat membantu manajemen dan pemegang saham mengurangi konflik kepentingan. Ketika bisnis menerapkan prinsip-prinsip GCG seperti transparansi dan akuntabilitas, namun, dalam praktiknya, dewan komisaris independen memiliki keterbatasan informasi dan pengaruh yang lemah dibandingkan dengan manajemen. Manajemen yang lebih berpengalaman dan memiliki akses informasi yang lebih baik dapat memanfaatkan kelemahan pengawasan ini untuk melakukan *transfer pricing* secara strategis untuk memaksimalkan laba dan mengurangi beban pajak, sehingga meningkatkan nilai perusahaan di mata pemegang saham.

Dalam hal ini, teori perilaku yang direncanakan juga relevan. Menurut teori ini, sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku membentuk niat yang mempengaruhi keputusan individu. Dalam hal ini, Sikap acuh tak acuh yang dimiliki dewan komisaris terhadap adanya praktik *transfer pricing*, yang mengindikasikan ketidakpedulian terhadap praktik tersebut, dan menganggap sebagai hal yang wajar. Hal ini berpotensi pada pengawasan yang kurang efektif dan membuka peluang bagi manajemen untuk melakukan praktik *transfer pricing* secara agresif tanpa adanya penentangan atau koreksi yang memadai.

Teori Akuntansi Positif menjelaskan bahwa manajer memilih cara pencatatan keuangan yang paling menguntungkan bagi mereka. Dalam konteks *transfer pricing*, manajer melakukannya dengan menaikkan laba bersih atau mengurangi pajak yang harus dibayar. Seharusnya, dewan komisaris independen bertugas mencegah tindakan yang hanya menguntungkan manajer ini. Namun, jika dewan komisaris independen tidak bekerja dengan baik atau memiliki tujuan yang sama dengan manajemen, mereka mungkin tidak menghalangi praktik *transfer pricing* yang agresif tersebut.

Semakin tinggi proporsi dewan komisaris independen, semakin tinggi perusahaan akan melakukan *transfer pricing*. Hipotesis ini sesuai dengan hasil penelitian terdahulu. seperti, penelitian oleh Marheni *et al.* (2022), menemukan bahwa GCG berpengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing* pada perusahaan di Indonesia. Sedangkan penelitian Rizkillah menyatakan dewan komisaris independen tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

6. Pengaruh Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan teori agensi, manajer sebagai agen pemilik perusahaan berupaya memaksimalkan nilai perusahaan. Profitabilitas yang tinggi mendorong manajer untuk menggunakan *transfer pricing* sebagai strategi penghematan pajak dengan mengalihkan laba ke negara dengan tarif pajak yang lebih menguntungkan.

Menurut teori *planned behavior*, sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol mempengaruhi keputusan manajer. Jika manajer melihat *transfer pricing* sebagai cara yang efektif untuk mengurangi pajak dan merasa yakin dapat mengendalikannya, mereka akan merencanakan dan melaksanakannya. Oleh karena itu, profitabilitas

tinggi meningkatkan niat manajer untuk menggunakan *transfer pricing* guna efisiensi pajak.

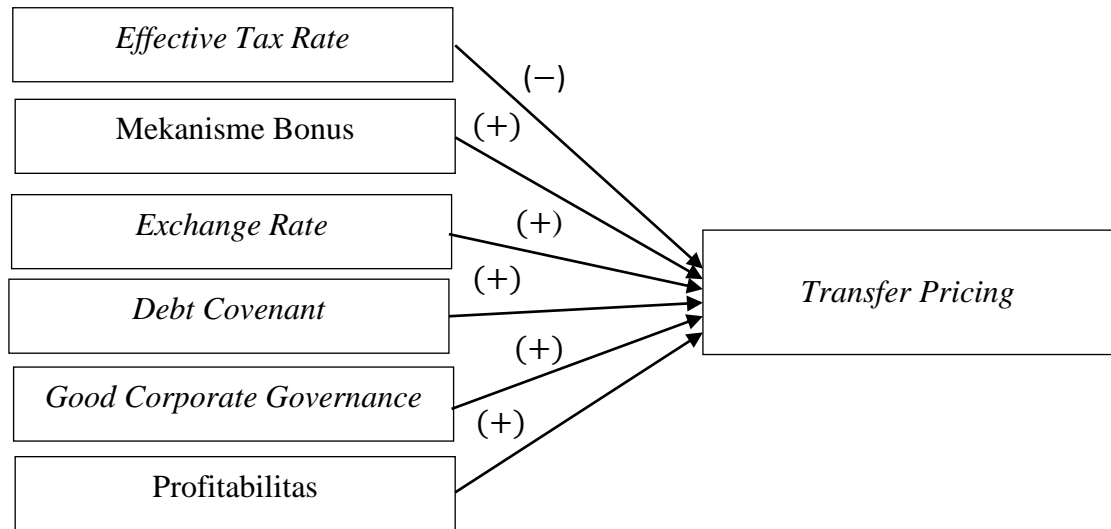
Dari perspektif akuntansi positif, menyatakan bahwa perusahaan akan memilih strategi yang mengoptimalkan laporan keuangan. Perusahaan dengan profitabilitas tinggi cenderung menggunakan *transfer pricing* untuk meminimalkan pajak dan meningkatkan laba bersih. Dengan cara ini, mereka dapat menjaga rasio keuangan yang baik dan memaksimalkan nilai pemegang saham, sehingga profitabilitas tinggi berhubungan positif dengan *transfer pricing*.

Studi sebelumnya, seperti yang ditunjukkan oleh Hariaji & Akbar (2021), menemukan bahwa profitabilitas mempengaruhi *transfer pricing* pada perusahaan di Indonesia. Karena semakin tinggi profitabilitas suatu perusahaan, semakin tinggi pula kemungkinan perusahaan tersebut melakukan *transfer pricing*.

Untuk memberikan gambaran yang menyeluruh mengenai alur penelitian ini, kerangka pemikiran dapat divisualisasikan sebagai berikut:

Gambar 2. 3

Kerangka Pemikiran



Sumber: Data olahan

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan sementara mengenai hubungan antar variabel yang dapat diuji secara empiris. Maka penelitian ini menetapkan hipotesis sebagai berikut :

$H_1 = \text{Effective tax rate}$ berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*.

$H_2 = \text{Mekanisme bonus}$ berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

$H_3 = \text{Exchange rate}$ berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

$H_4 = \text{Debt covenant}$ berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

$H_5 = \text{Good corporate governance}$ berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

$H_6 = \text{Profitabilitas}$ berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.