PERAN *PRUDENCE* DALAM MEMODERASI PENGARUH *BONUS MECHANISM, INTANGIBLE ASSET* DAN *INVENTORY INTENSITY RATIO* TERHADAP KEPUTUSAN TRANSFER PRICING PADA PERUSAHAAN PROPERTI DAN MANUFAKTUR

SKRIPSI

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Universitas Negeri Semarang

Oleh
Uswatun Khasanah
NIM 7211416004

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
2020

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui oleh Pembimbing untuk diajukan ke sidang panitia ujian skripsi pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 27 Februari 2020

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi	Pembimbing
Kiswanto S.E.,M.Si.CMA CIBA CERA	Trisni Suryarini, S.E., M.Si.
NIP. 198309012008121002	NIP. 197804132001122001

PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini telah dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang pada:

Hari : Senin

Tanggal : 23 Maret 2020

Penguji I

Kiswanto S.E., M.Si., CMA, CIBA, CERA
NIP 198309012008121002

Penguji II

Niswah Baroroh S.E., M.Si.
NIP 198901282015042001

Penguji III

Trisni Suryarini S.E., M.Si.
NIP 197804132001122001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi

Dr. Heri Yanto, MBA, Ph.D
NIP. 196507181987021001

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Uswatun Khasanah
NIM	: 7211416004
Tempat/Tanggal Lahir	: Magelang, 9 Februari 1999
Alamat	: Tidar Dudan RT 03 RW 11, Kelurahan Tidar Utara, Kecamatan Magelang Selatan, Kota Magelang, Jawa Tengah 56125

Menyatakan bahwa yang tertulis di dalam skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan jiplak dari karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila dalam kemudian hari terbukti skripsi ini adalah hasil jiplakan dari karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Semarang, Maret 2020

Uswatun Khasanah
NIM 7211416004

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

"Belajarlah selagi kamu bisa, karena ilmu akan bermanfaat pada waktunya"

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, skripsi ini penulis persembahakan kepada:

- Orang tuaku tercinta (Bapak Muhammad Awaludin Azizi dan Ibu Wiwin Riarti) yang senantiasa mendoakan
- Kakakku Eka Ferranika Islamiyah yang selalu memberi semangat
- Ibu Trisni Suryarini yang selalu membimbing dalam mengerjakan skripsi
- Teman-temanku yang selalu memberi motivasi khususnya Akuntansi A 2016 dan FOKUS UNNES
- Almamaterku Universitas Negeri Semarang

PRAKATA

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Peran *Prudence* Dalam Memoderasi Pengaruh *Bonus Mechanism, Intangible Asset,* dan *Inventory Intensity Ratio* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*" Pada Perusahaan Properti Dan Manufaktur". Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu sayarat untuk menyelesaikan program Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang. Dalam meneyelesaikan skripsi ini, penulis menyadari bahwa penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Untuk itu perkenankan penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Fathur Rokhman, M. Hum, Rektor Universitas Negeri Semarang, yang telah memberikan fasilitas dan kesempatan mengikuti program S1 di Fakultas Ekonomi.
2. Drs. Heri Yanto, MBA, PhD. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, yang telah memberikan fasilitas dan kesempatan mengikuti program S1 di Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi.
3. Kiswanto S.E., M.Si. CMA, CIBA, CERA Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan fasilitas dan pelayanan selama masa studi.
4. Trisni Suryarini, S.E., M.Si., Dosen Pembimbing yang telah membimbing dengan semangat, motivasi dan kesabaran hingga terselesaikannya skripsi ini.

5. Niswah Baroroh S.E, M.Si., Penguji II yang telah membimbing dan memberi masukan sehingga skripsi ini dapat menjadi lebih baik.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi UNNES, khususnya dosen Akuntansi, penulis mengucapkan atas ilmu dan pengalaman yang telah diberikan.
7. Staf administrasi Fakultas Ekonomi dan Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan arahan dan pembelajran kepada penulis.
8. Teman-teman Asisten Laboratorium Akuntansi Tahun 2019
9. Semua pihak yang telah memberikan doa, dukungan, semangat, dan motivasi.

Semoga bantuan, pengorbanan dan amal baik yang telah diberikan mendapat balasan yang melimpah dari Allah SWT dan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Semarang, Maret 2020

Penulis

SARI

Khasanah, Uswatun. 2020. "Peran *Prudence* Dalam Memoderasi Pengaruh *Bonus Mechanism, Intangible Asset*, dan *Inventory Ratio* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Properti dan Manufaktur". Skripsi. Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang. Pembimbing Trisni Suryarini, S.E., M.Si.

Kata Kunci : *Transfer Pricing, Bonus Mechanism, Intangible Asset, Inventory Intensity Ratio, Prudence*

Transfer pricing merupakan harga yang ditentukan atas produk atau jasa dari satu divisi ke divisi lain dalam perusahaan yang sama atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa, dimana harga transfer tersebut dapat menyimpang dari harga transfernya. *Transfer pricing* yang dilakukan tidak sesuai dengan ketentuan perpajakan sehingga berpotensi menimbulkan kerugian negara yang bersumber dari penerimaan pajak. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui peran *prudence* sebagai variabel moderating antara *bonus mechanism, intangible asset*, dan *inventory intensity ratio* terhadap keputusan *transfer pricing*.

Populasi yang digunakan yaitu perusahaan property, real estate & konstruksi dan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2019 sejumlah 190 perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode pengambilan sampel *purposive sampling* dan terpilih 109 unit analisis. Teknik analisis yang digunakan menggunakan analisis regresi moderasi dengan uji nilai selisih mutlak.

Hasil penelitian membuktikan bahwa *bonus mechanism* tidak berpengaruh siginifikan, sedangkan *intangible asset dan inventory intensity ratio* berpengaruh negatif siginifikan terhadap keputusan *transfer pricing. Prudence* tidak memoderasi siginifikan *bonus mechanism* dan *inventory intensity ratio*. Namun, *prudence* memoderasi signifikan pengaruh *intangible asset* terhadap keputusan *transfer pricing*.

Simpulan penelitian ini adalah *bonus mechanism* tidak berpengaruh siginifikan, sedangkan *intangible asset dan inventory intensity ratio* beprengaruh negatif siginifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. *Prudence* tidak memoderasi siginifikan *bonus mechanism* dan *inventory intensity ratio*, namun *prudence* memoderasi signifikan pengaruh *intangible asset* terhadap keputusan *transfer pricing*. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah menggunakan proksi kompensasi manajemen untuk mengukur *bonus mechanism* dan memperluas obyek penelitian.

ABSTRACT

Khasanah, Uswatun, 2020. "*The Role of Prudence in Moderating the Effects of Bonus Mechanism, Intangible Asset, and Inventory Ratio on Transfer Pricing Decisions in Property and Manufacturing Companies".* Final Project. Accounting Department, Faculty of Economics, Semarang State University. Advisor Trisni Suryarini, S.E., M.Si.

Keyword : *Transfer Pricing, Bonus Mechanism, Intangible Asset, Inventory Intensity Ratio, Prudence*

Transfer Pricing is the price determined for products or services from one division to another division within the same company within the same company or between companies that have as special relationship, where the transfer price may deviate from transfer pricing. Transfer pricing that is carried out not in accordance with the provisions of taxation can potentially cause state losses that originate from tax revenue. The purpose of this study was to determine the role of prudence as a moderating variable between bonus mechanism, intangible asset, and ivenntory intensity ratio on transfer pricing decisions.

The population used are property, real estate & construction companies and manufacturing companies listed on the IDX in 2019 totalling 190 companies. This study used a purposive sampling method and 109 anlysis units were selected. The analysis technique used is moderating regression analysis with absolute difference test.

The result of the study prove that the bonus mechanism has no significant effect, while intangible assets and ineventory intensity ratio have a significant negative effect on the transfer pricing decision. Prudence does not significantly moderate bonus mechanism and inventory intensity ratio. However, significantly moderates the effect of intangible assets on transfer pricing decisions.

The conclusion of this study is that bonus has no significant effect, while intangible assets and ineventory intensity ratio have a significant negative effect on the transfer pricing decision. Prudence does not significantly moderate bonus mechanism and inventory intensity ratio, but significantly moderates the effect of intangible assets on transfer pricing decisions. Suggestions for further research are to use management compensation proxy to measure the bonus mechanism and expand the research object.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL i
PERSETUJUAN PEMBIMBING..... ii
PERNYATAAN.....**Error! Bookmark not defined.**
MOTTO DAN PERSEMBAHAN iv
PRAKATA..... vi
SARI..... viii
ABSTRACT..... ix
DAFTAR ISI.....x
DAFTAR TABEL..... xiii
DAFTAR GAMBAR xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....xv
BAB I PENDAHULUAN.....1
1.1 Latar Belakang Masalah 1
1.2 Identifikasi Masalah 14
1.3 Cakupan Masalah 15
1.4 Perumusan Masalah.....16
1.5 Tujuan Penelitian.....16
1.6 Manfaat Penelitian.....17
1.6.1 Manfaat Teoritis.....17
1.6.2 Manfaat Praktis 18
1.7 Orisinalitas Penelitian.....18
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....20
2.1. Kajian Teori Utama (*Grand Theory*).....20
2.1.1 Teori Akuntansi Positif 20
2.1.2 Teori Agensi 23
2.2. Kajian Variabel Penelitian.....27
2.2.1 *Transfer Pricing*..... 27
2.2.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi *transfer pricing*..... 32
2.2.3 *Bonus Mechanism*..... 35
2.2.4 *Intangible Asset*..... 37

2.2.5 *Inventory Intensity Ratio* 39
2.2.6 *Prudence* 41
2.3. Kajian Penelitian Terdahulu 43
2.4. Kerangka Berpikir 46
2.4.1 Pengaruh *Bonus Mechanism* terhadap Keputusan *Transfer Pricing* .. 46
2.4.2 Pengaruh *Intangible Asset* terhadap Keputusan *Transfer Pricing* 49
2.4.3 Pengaruh *Inventory Intensity Ratio* terhadap Keputusan *Transfer Pricing* ... 51
2.4.4 *Prudence sebagai moderasi* hubungan antara *Bonus Mechanism* dan *Transfer Pricing* 53
2.4.5 *Prudence* sebagai moderasi hubungan antara *Intangible Asset* dan *Transfer Pricing* 56
2.4.6 *Prudence* sebagai moderasi hubungan antara *Inventory Intensity Ratio* dan *Transfer Pricing* 58
BAB III METODE PENELITIAN 63
3.1. Jenis dan Desain Penelitian 63
3.2. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel 64
3.2.1 Populasi dan Sampel 64
3.2.2 Teknik Pengambilan Sampel 65
3.3. Variabel Penelitian 65
3.3.1 Variabel Dependen 66
3.3.2 Variabel Independen 66
3.3.3 Variabel Moderating 68
3.4. Teknik Pengumpulan Data 69
3.5. Teknik Pengolahan dan Analisa Data 70
3.5.1 Analisis Statistik Deskriptif 70
3.5.2 Uji Asumsi Klasik 71
3.5.3 Analisis Regresi Moderasi 74
3.5.4 Uji Hipotesis 75
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 77
4.1 Hasil Penelitian 77
4.1.1 Deskripsi dan Objek Penelitian 77
4.1.2 Analisis Statistik Deskriptif 78
4.1.3 Uji Asumsi Klasik 90

4.1.4 Hasil Uji Moderated Regression Analysis 94
4.1.5 Hasil Uji Hipotesis..... 101
4.2 Pembahasan 104
4.2.1 Pengaruh *Bonus Mechanism* terhadap Keputusan *Transfer Pricing* 104
4.2.2 Pengaruh *Intangible Asset* terhadap Keputusan *Transfer Pricing* 107
4.2.3 Pengaruh *Inventory Intensity Ratio* terhadap Keputusan *Transfer Pricing* 110
4.2.4 *Prudence* memoderasi Pengaruh *Bonus Mechanism terhadap Keputusan Transfer Pricing* 112
4.2.5 *Prudence* Memoderasi Pengaruh *Intangible Asset terhadap Keputusan Transfer Pricing*..... 114
4.2.6 *Prudence* memoderasi Pengaruh *Inventory Intensity Ratio terhadap Keputusan Transfer Pricing* 117
BAB V PENUTUP.....120
5.1 Simpulan.....120
5.2 Saran 122
DAFTAR PUSTAKA 124
LAMPIRAN 129

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Pengukuran *Transfer Pricing* 29
Tabel 2.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi *Transfer Pricing* 35
Tabel 2.3 Ringkasan Penelitian Terdahulu 43
Tabel 3.1 Kriteria Pengambilan Sampel 66
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel..... 69
Tabel 3.3 Dasar Pengambilan Keputusan Uji Durbin Watson..... 73
Tabel 4.1 Hasil Analisis Statistik Deskriptif *Transfer Pricing*..... 79
Tabel 4.2 Distribusi Frekuensi *Transfer Pricing* 80
Tabel 4.3 Hasil Analisis Statistik Deskriptif *Bonus Mechanism* 81
Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi *Bonus Mechanism*..... 82
Tabel 4.5 Hasil Analisis Statistik Deskriptif *Intangible Asset*..... 84
Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi *Intangible Asset* 85
Tabel 4.7 Hasil Analisis Statistik Deskriptif *Inventory Intensity Ratio*..... 86
Tabel 4.8 Distribusi Frekuensi *Inventory Intensity Ratio* 87
Tabel 4.9 Hasil Analisis Statistik Deskriptif *Prudence* 89
Tabel 4.10 Distribusi Frekuensi *Prudence*..... 89
Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas 91
Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolinearitas..... 92
Tabel 4.13 Hasil Uji Autokorelasi 93
Tabel 4.14 Hasil Uji Heteroskeadastisitas 94
Tabel 4.15 Hasil Uji Selisih Mutlak..... 95
Tabel 4.16 Ringkasan Hasil Uji Hipotesis 103

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Ringkasan Pertumbuhan Pasar Penasehat Pajak Global 2019 4

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir 62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Perusahaan Sampel 129

Lampiran 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif1 131

Lampiran 3 Hasil Uji Asumsi Klasik 133

Lampiran 4 Hasil Uji Hipotesis (Uji Nilai Selisih Mutlak) 135

Lampiran 5 Hasil Koefisien Determinasi 136

Lampiran 6 Laporan Keuangan 137

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia mengalami pertumbuhan ekonomi yang semakin pesat. Perekonomian Indonesia yang terus tumbuh seharusnya dapat meningkatkan pendapatan negara yang bersumber dari penerimaan pajak. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan disebutkan bahwa salah satu jenis penghasilan yang menjadi objek pajak yaitu laba usaha. Secara umum, perusahaan menjalankan aktivitas operasi bertujuan untuk mencari laba setinggi-tingginya, akan tetapi juga menginginkan pembayaran beban pajak yang serendah mungkin. Perusahaan menginginkan keadaan tersebut karena pajak merupakan pengurang dari laba yang nantinya akan dibagi atau digunakan kembali untuk aktivitas operasional perusahaan. Keinginan tersebut membuat perusahaan harus memiliki strategi yang efektif dan efisien agar dapat menekan biaya seoptimal mungkin terutama beban pajak, karena biaya pajak akan mempengaruhi laba setelah pajak (*after tax profit*), tingkat pengembalian (*rate of return*), dan arus kas (*cash flow*).

Perusahaan memiliki strategi untuk megelola kewajiban pajak yang sering diasosiasikan satu elemen dalam manajemen perusahaan yang dikenal dengan istilah manajemen pajak. Suandy (2016:7) menyebutkan bahwa manajemen pajak merupakan sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan dengan benar tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba

dan likuiditas yang diharapkan. Manajemen pajak yang dilakukan oleh perusahaan dilakukan melalui perencanaan pajak (*tax planning*) yang bertujuan untuk meminimalkan pajak yang dibayarkan. Perencanaan pajak yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk merekayasa agar beban pajak (*tax burden*) dapat ditekan serendah mungkin dengan memanfaatkan peraturan yang ada tetapi berbeda dengan tujuan pembuatan undang-undang (Suandy, 2016:8).

Skema *transfer pricing* merupakan salah satu metode yang dapat dilakukan perusahaan dalam rangka melakukan *tax planning*. *Transfer pricing* merupakan kemungkinan perusahaan melakukan transfer keuntungan melalui mekanisme penetapan harga transfer (Susanti & Firmansyah, 2018). Suandy (2016:77) membedakan pengertian harga transfer menjadi dua yaitu bersifat netral dan peyoratif. Pertama, *transfer pricing* bersifat netral artinya strategi murni dan taktik bisnis yang dilakukan tanpa motif pengurangan beban pajak. Kedua, *transfer pricing* secara peyoratif diasumsikan sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik misalnya menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya rendah.

Transfer pricing dapat diartikan sebagai kebijakan dari perusahaan dalam hal penentuan harga transaksi atas suatu barang, jasa, ataupun harta tidak berwujud dan transaksi finansial yang menjadi aktivitas perusahaan. *Transfer pricing* dapat dilakukan melalui dua kelompok transaksi yaitu *intra-company transfer pricing* yang merupakan penentuan harga transfer yang dilakukan oleh antardivisi dalam suatu perusahaan dan *inter-company transfer pricing* merupakan penentuan harga transfer antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. *Inter Company* dapat dilakukan dalam satu negara yang sama (*domestic transfer pricing*)

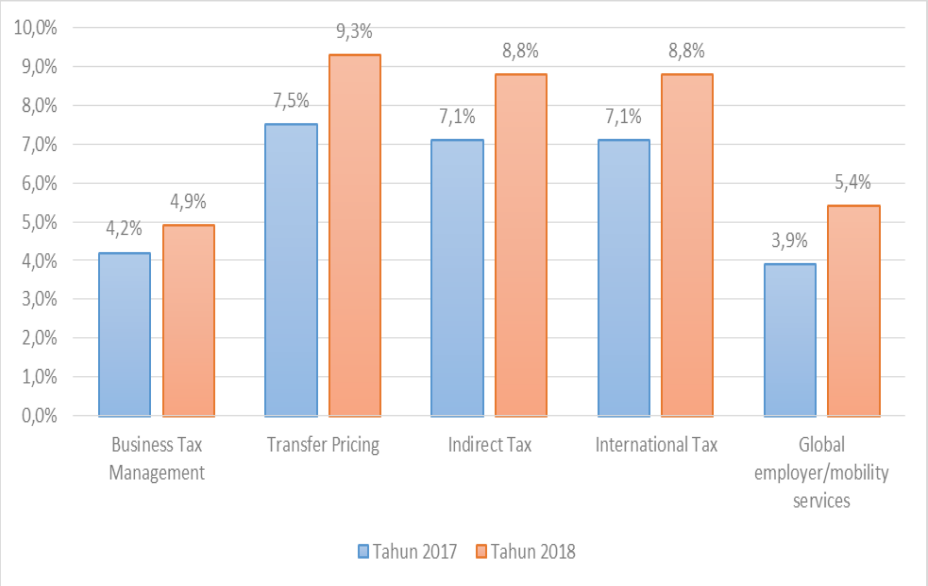
maupun dengan negara yang berbeda (*international transfer pricing*). Praktik *transfer pricing* pada dasarnya boleh dilakukan apabila masih sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Namun, sudah menjadi isu internasional bahwa banyak perusahaan yang melakukan *transfer pricing* menyimpang atau melanggar dari ketentuan yang berlaku. Praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan tersebut dapat berpotensi menyebabkan kerugian negara melalui penerimaan pajak di Indonesia yang menurun.

Indonesia merupakan salah satu negara yang ada di Asia yang telah memiliki regulasi lebih awal terkait dengan praktik *transfer pricing*. Ketentuan tersebut telah diatur sejak peraturan perundang-undangan perpajakan di Indonesia yaitu diatur sejak Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan. Pada pada pasal 18 UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang perubahan keempat atas UU Nomor 7 Tahun 1983 tentang pajak penghasilan diatur ketentuan mengenai transaksi hubungan istimewa, dimana transaksi tersebut terjadi apabila: (1) Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada wajib pajak lain; (2) wajib pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada dibawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau (3) terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Regulasi perpajakan lain yang mengatur transaksi *transfer pricing* yaitu PER - 32/PJ/2011 tentang Perubahan PER-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Peraturan tersebut berlaku untuk penentuan

harga transfer atas transaksi yang dilakukan Wajib Pajak Dalam Negeri atau Bentuk Usaha Tetap di Indonesia dengan Wajib Pajak Luar Negeri diluar Indonesia. Meskipun Indonesia telah memiliki peraturan terkait *transfer pricing* sejak lama, akan tetapi peraturan yang ada belum dapat bekerja secara efektif dalam mencegah praktik *transfer pricing* yang dapat merugikan penerimaan pajak negara.

Laporan dari The Global Tax Advisor Market tahun 2019, menyatakan bahwa pasar penasehat pajak global sedang tumbuh ketika otoritas pajak di seluruh dunia sedang mencoba untuk menindaklanjuti strategi penghindaran pajak perusahaan dan permintaan tersebut terkait nasihat untuk penetapan harga transfer. Laporan tersebut juga menunjukkan bahwa adanya termuan terkait pasar penasehat global yang tumbuh mencapai 7,5% pada tahun 207 dan 9,3% pada tahun 2018 terkait dengan *transfer pricing*. Gambar 1.1 menyajikan ringkasan kutipan yang ada pada laporan The Global Tax Advisor Market tahun 2019.



Gambar 1.1 Ringkasan Pertumbuhan Pasar Penasehat Pajak Global 2019
Sumber: sourceglobalresearch.com, 2019

Praktik *transfer pricing* yang terjadi di Indonesia dilakukan oleh salah satu perusahaan batu bara terbesar yaitu PT. Adaro Energy (ADRO) yang melakukan pemindahan sejumlah laba yang didapatkan dari batu bara yang ditambang di Indonesia ke jaringan perusahaan luar negerinya. Tindakan yang dilakukan oleh PT. Adaro Energy tersebut tentu bertujuan untuk memperkecil nilai pajak yang ada di Indonesia. Berdasarkan Laporan Global Witness (2019) : Jaringan Perusahaan Luar Negeri Adaro mengungkapkan bahwa sejak 2009 sampai 2017, Adaro melalui salah satu anak perusahaanya di Singapura yaitu Coaltrade Service International telah mengatur skema yang membuat perusahaan hanya membayar pajak 125 juta dolar lebih rendah daripada yang seharusnya dibayarkan di Indonesia.

Pemindahan sejumlah laba yang dilakukan oleh PT. Adaro ke *tax haven country* telah menyebabkan berkurangnya pajak yang diterima oleh pemerintah Indonesia hampir 14 juta dolar AS setiap tahunnya. Laporan Global Witness juga menyebutkan bahwa laporan keuangan perusahaan yang diselidiki menunjukkan nilai total komisi penjulan yang diterima Coltrade di negara dengan tingkat pajak rendah seperti Singapura telah meningkat dari rata-rata tahunan 4 juta dolar AS sebelum 2009, menjadi 55 juta dolar AS dari tahun 2009 sampai 2017. Transaksi penjualan tersebut menyebabkan lebih dari 70% batu bara yang dijual berasal dari anak perusahaan Adaro di Indonesia. Peningkatan tersebut telah meningkatkan keuntungan anak perusahaan yang berada di Singapura, dimana pajak yang dikenakan dengan tingkat rata-rata hanya sebesar 10%. Keuntungan dari komisi penjulan yang berasal dari perdagangan batu bara Adaro yang ditambang di

Indonesia seharusnya dapat dikenakan pajak di Indonesia dengan tingkat pajak yang lebih tinggi yaitu sebesar 50%.

Pada tahun 2008, PT. Adaro telah membayar 33 juta dolar AS untuk menyelesaikan sengketa dengan otoritas pajak Indonesia terkait bisnis mereka dengan Coaltrade. PT. Adaro juga telah memindahkan keuntungan yang ada di Singapura berada lebih jauh ke salah satu anak perusahaan Adaro di *tax haven country*, Mauritius dimana perusahaan tersebut tidak dikenakan pajak apapun sebelum tahun 2017 dan mungkin hingga sekarang. Pada saat ini PT. Adaro juga telah mengakuisisi sebuah perusahaan dikawasan *tax haven country* di Malaysia, Labuan dan perusahaan tersebut telah digunakan untuk membeli sejumlah besar saham perusahaan tambang batu bara yang berada di Australia.

Fenomena *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT.Adro di atas menunjukkan bahwa *transfer pricing* yang dilakukan bermotif pada tindakan penghindaran pajak. Perusahaan berusaha memindahkan keuntungan ke negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah agar dapat mengurangi pajak yang seharusnya dibayar. Perusahaan yang melakukan praktik *transfer pricing* memerlukan kebijakan-kebijakan akuntansi yang tepat agar biaya pajak dapat ditekan semaksimal mungkin sehingga laba bersih yang diperoleh perusahaan menjadi lebih tinggi. Praktik *transfer pricing* yang tidak tepat dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan karena bertambah besarnya pajak yang harus ditanggung dan dapat berhadapan dengan hukum karena kasus penggelapan pajak.

Berbagai penelitian telah mengkaji untuk menemukan determinan yang dapat mempengaruhi perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Pada penelitian

terdahulu variable *transfer pricing* diposisikan sebagai variable dependen atau variabel terikat yang dijelaskan oleh variabel bebas yang diduga dapat mempengaruhi perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Variabel bebas tersebut dapat berasal dari faktor keuangan maupun faktor non keuangan.

Keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Pertama, keputusan tersebut dapat dipengaruhi oleh mekanisme bonus. *Bonus plan hypothesis* menyatakan bahwa manajer yang memilih kebijakan rencana pemberian bonus, maka akan menentukan berbagai strategi dalam prosedur akuntansi agar laba yang dilaporakan mengalami perubahan dari periode masa depan ke periode masa kini. Semakin tinggi laba perusahaan secara keseluruhan yang dicapai, maka semakin tinggi apresiasi yang diberikan oleh pemilik kepada direksi (Saraswati & Sujana, 2017). Adanya pemberian bonus yang akan diperoleh, maka dewan direksi akan melakukan berbagai tindakan untuk meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan, termasuk dengan cara melakukan *transfer pricing*.

Penelitian yang dilakukan oleh Fitri *et al*. (2019) dan Fuadah & Nazihah (2019) menemukan bahwa mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap *transfer pricing* dikarenakan dengan semakin besar besar laba yang diperoleh perusahaaan, maka pemilik menganggap bahwa dewan direksi telah menjalankan tugasnya dengan baik sehingga pemilik perusahaan akan memberikan bonus kepada dewan direksi. Hasil penelitian tersebut mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hartati *et al.* (2015) dan Lo *et al*. (2010) yang juga menemukan bahwa *bonus mechanism* berpengaruh siginifikan terhadap praktik *transfer pricing*. Susanti &

Firmansyah (2018) meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi praktik *transfer pricing* di Indonesia yang menemukan bahwa *bonus mechanism* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Hasil penelitian tersebut sejalan dengan Saraswati & Sujana (2017) dan Pratama *et al.* (2018) yang membuktikan bahwa *bonus mechanism* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Faktor kedua yang mempengaruhi perusahaan melakukan *transfer pricing* yaitu *intangible asset*. Berdasarkan PSAK 19, *intangible assets* didefinisikan sebagai suatu aktiva yang pada umumnya memiliki masa manfaat yang panjang dan tidak mempunyai bentuk fisik serta memiliki kegunaan dalam kegiatan operasi perusahaan. Teori agensi menjelaskan bahwa untuk mengurangi asimetri informasi antara pemegang saham mayoritas dan minoritas, maka dapat dilakukan dengan cara menyajikan informasi terkait *intangible asset*. Penyajian informasi terkait *intangible asset* tersebut akan membuat laporan keuangan nampak lebih transparan.

Richardson & Taylor (2015) menemukan bahwa *intangible asset* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *income shifting* yang dapat disebabkan oleh adanya perbedaan interpretasi penilaian harga transfer dimana terdapat kesulitan bagi perusahaan dalam mendefinisikan aktiva tidak berwujud serta pengukurannya. Hasil penelitian tersebut didukung oleh Nurhidayati & Fuadillah (2018) yang menemukan bahwa *intangible asset* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *income shifting*. Berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Kusuma & Wijaya (2017) yang menemukan bahwa *intangible asset* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*. Jafri & Mustikasari (2018) dan Anisyah (2018) juga meneliti pengaruh *intangible asset* terhadap praktik *transfer pricing* yang

hasilnya justru tidak adanya pengaruh *intangible asset* terhadap *transfer pricing*. Hasil penelitian tersebut mendukung penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ohnuma & Kato (2015) yang membuktikan bahwa *intangible asset* tidak berpengaruh terhadap praktik *transfer pricing*.

Faktor lain yang mempengaruhi praktik *transfer pricing* yaitu i*nventory intensity ratio.* Persediaan merupakan faktor yang sangat penting dimana manajer harus berfokus didalam bisnis perusahaan karena manejemen dengan tingkat persediaan yang baik dapat menghasilkan biaya produksi yang lebih baik pula Putri & Lautania (2016). Perusahaan dengan tingkat persediaan yang baik dapat memanfaatkannya untuk menekan biaya pajak yang seharusnya dibayar. Hipotesis biaya politik dalam teori akuntansi positif menjelaskan bahwa apabila perusahaan dihadapkan pada biaya politik maka perusahaaan akan cenderung untuk menerapkan kebijakan akuntansi yang dapat memperkecil laba yang dilaporkan. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk menekan biaya pajak yaitu dengan persediaan, karena semakin tinggi perusahaan menginvestasikan hartanya pada persediaan maka semakin tinggi pula biaya pemeliharaan, biaya penyimpanan, dan risiko financial (laku tidak dijual) dimana biaya tersebut dapat memperkecil laba yang dilaporkan. Perusahaan yang memiliki transaksi dengan pihak berelasi akan dapat memanfaatkan *inventory intensity* melalui penentuan harga transfer atau *transfer pricing* terhadap nilai persediaan agar dapat mengurangi beban pajak yang dibayar.

Darmadi & Zulaikha (2013) menemukan bahwa *inventory intensity ratio* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *effective tax rate.* Hasil penelitian

tersebut sejalan dengan Delgado *et al.* (2014) yang juga membuktikan bahwa *inventory intensity* berpengaruh positif terhadap *effective tax rate*. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Putri & Lautania (2016) pada perusahaan manufaktur hasilnya menunjukkan bahwa *inventory intensity ratio* berpengaruh negatif siginifikan terhadap *effective tax rate*. Sjahputra (2019) melakukan penelitian mengenai determinan *tax avoidance* pada perusahaan *food and beverage*, hasilnya menunjukkan bahhwa *inventory intensity ratio* berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian tersebut bersebrangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Andhari & Sukartha (2017) dimana hasilnya menunjukkan tidak ada pengaruh *inventory intensity ratio* terhadap *agresivitas pajak.*.

Pada dasarnya konservatisme akuntansi merupakan prinsip yang menunda pengakuan pendapatan hingga pendapatan itu benar-benar terealisasi, sedangkan pengakuan biaya atau kerugian dipercepat. Perusahaan yang menerapkan konservatisme akuntansi akan melaporkan laba yang lebih rendah, sehingga dianggap tidak sesuai dengan peraturan yang ada. Akibat pengaruh dari konsep konservatisme akuntansi yang dianggap menyimpang, dalam Standar Pelaporan Keuangan Internasional yaitu *International Financial Reporting Standard* – IFRS, istilah konservatisme akuntansi kini telah digantikan menjadi istilah *prudence*. Istilah *prudence* dalam IFRS dimaksudkan dimana pengakuan pendapatan boleh diakui meskipun masih berupa potensi, sepanjang memenuhi ketentuan pengakuan pendapatan (*revenue* recognition) namun tetap saja menggunakan prinsip kehati-hatian dalam pengakuannya.

Sundari & Aprilina (2017) melakukan penelitian yang berbeda dengan peneliti sebelumnya yaitu untuk mengetahui pengaruh konservatisme akuntansi, intensitas asset tetap, kompensasi rugi fiskal, dan *corporate governance* terhadap *tax avoidance*. Hasilnya menunjukkan bahwa konservatisme akuntansi dan kepemilikan manajerial berpengaruh positif signifikan terhadap *tax avoidance*, sedangkan intensitas asset tatap, kompensasi rugi fiskal, dan kualitas audit tidak berpengaruh teradap *tax avoidance*. Berpengaruhnya konservatisme akuntansi terhadap praktik *tax avoidance* dikarenakan akuntansi konservatif akan menunda pengakuan pendapatan dan mempercepat pengakuan biaya atau kerugian sehingga laba yang dilaporkan akan lebih rendah. Hasil penelitian ini mendukung temuan Bornemann (2018) yang juga menemukan bahwa konservatisme akuntansi berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Menurut Sundari & Aprilina (2017) *prudence* lebih berfokus pada kehati-hatian dalam melakukan penilaian keadaan yang tidak pasti pada suatu perusahaan, sehingga penilaian perusahaan terhadap nilai asset, utang, dan lainnya benar mencerminkan kondisi perusahaan yang seharusnya tanpa rekayasa. Aristiani *et al.* (2017) meneliti pengaruh *prudence* terhadap asimetri informasi dengan kualitas laba sebagai variabel moderating hasilnya menunjukkan bawa *prudence* tidak berpengaruh terhadap asimetri informasi. Selain itu hasil penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa kualitas laba memoderasi secara signifikan pengaruh *prudence* terhadap asimetri informasi. Sjahputra (2019) juga mengkaji terkait konservatisme akuntansi terhadap *tax avoidance*, dimana hasilnya menunjukkan adanya pengaruh negatif.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya dimana dalam penelitian ini menggunakan variabel *bonus mechanism*, *intangible asset*, dan *inventory intensity ratio* sebagai variabel independen karena masih terdapat hasil yang belum konsisten pada penelitian-penelitian terdahulu. Adanya *research gap* yang telah ditemukan memberikan kesempatan kepada penulis untuk memunculkan praduga bahwa adanya kemungkinan variabel lain yang dapat memperkuat atau memperlemah faktor-faktor yang berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Prudence dipilih sebagai variabel moderating dengan alasan karena penerapan *prudence* akan berdampak secara langsung terhadap laba yang dilaporkan oleh perusahaan pada periode berjalan. Laba yang dilaporkan tersebut menjadi obyek yang akan dikenakan pajak penghasilan. Penerapan *prudence* dapat mendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* agar pajak yang dibayarkan semakin lebih rendah, sehingga laba bersih yang diterima akan menjadi lebih besar yang membuat perolehan bonus menjadi lebih meningkat. *Prudence* diterapkan oleh perusahaan sebagai reaksi hati-hati dalam menghadapi ketidakpastian dalam perusahaan yang akan menyajikan laba lebih realiable sehingga dapat meningkatkan kepercayaan para *stakeholder*, dengan demikian segala keputusan perusahaan yang akan diambil oleh perusahaan akan lebih berhati-hati termasuk melakukan praktik *transfer pricing*. Penulis ingin mengetahui apakah dengan diajadikannya *prudence* sebagai variabel moderating dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh antara *bonus mechanism*, *intangible asset*, dan *inventory intensity ratio* terhadap *transfer pricing*.

Objek pada penelitian ini yaitu perusahaan property, real estate & konstruksi dan perusahaan manufkatur yang terdaftar di Bursa Efek Indoenesia pada tahun 2014 hingga 2018. Perusahaan manufaktur dipilih dalam penelitian ini karena cukup mendominasi pada perusahaan yang terdaftar di BEI. Pada tahun 2019, perusahaan manufaktur mengalami kenaikan sebesar 24% dari total perusahaan baru yang *listing* di BEI. Sedangkan untuk pemilihan sektor *property, real estate* dan konstruksi didasarkan pada pernyataan Direktur Utama PT Agung Podomoro Land Tbk (APLN) Cosmas Batubara yang mengungkapkan bahwa pertumbuhan permintaan rumah di Indonesia pada tahun 2016 mengalami kenaikan seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk (okefinance.com, 2016). Selain itu, pertumbuhan perusahaan *property, real estate* dan konstruksi mengalami kenaikan *listing* di BEI sebesar 15% pada tahun 2019.

Pemilihan objek penelitian pada kedua sektor perusahaan tersebut juga dikarenakan sumber daya yang digunakan cukup menggunakan skala yang besar jika dilihat dari pertumbuhannya. Pertumbuhan perusahaan tersebut juga menjadi alasan potensial kedua sektor tersebut menjadi penyumbang penerimaan pajak di Indonesia. Berdasarkan alasan yang sudah diuraikan tersebut, maka peneliti tertarik untuk meneliti apakah terdapat kemungkinan perusahaan melakukan keputusan *transfer pricing* untuk menekan biaya pajak pada perusahaan.

Fenomena mengenai *transfer pricing*, *research gap* yang telah ditemukan, dan adanya faktor-faktor yang terindikasi menjadi alasan penelitian ini untuk menguji kembali apakah terdapat pengaruh variabel *bonus mechanism, intangible asset,* dan *inventory intensity ratio* terhadap keputusan *transfer picing* yang

dimoderasi oleh variabel *prudence*. Berdasarkan latar belakang diatas penulis mengajukan penelitian yang berjudul **Peran *Prudence* Sebagai Variabel Moderating Antara *Bonus Mechanism, Intangible Asset* dan *Inventory Intensity Ratio* terhadap Keputusan Transfer Pricing Pada Perusahaan Properti dan Manufaktur.**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dapat diidentifikasikan masalah sebagai berikut:

1. Perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasinya menginginkan laba yang semaksimal mungkin, salah satunya dengan menekan biaya yang secara langsung dapat mengurangi laba seperti beban pajak.
2. Perusahaan melakukan manajemen pajak melalui perencanaan pajak (*tax planning*) dengan tujuan untuk meminimalkan pajak yang akan dibayarkan sehingga laba setelah pajak akan lebih maksimal. Salah satu metode perencanaan pajak yang dilakukan oleh perusahaan adalah menggunakan skema *transfer pricing*.
3. *Bonus mechanism* yang diterapkan oleh perusahaan mendorong manajer untuk memperoleh bonus yang tinggi. Dasar dari perhitungan bonus tersebut yaitu laba bersih, sehingga manajer berupaya untuk memperoleh laba yang maksimal yang dapat dilakukan dengan upaya *transfer pricing*.
4. Asset tidak berwujud yang dimiliki oleh perusahaan memiliki manfaat ekonomi dimasa depan, dimana apabila perusahaan mengungkapkan *intangible asset* maka laporan keuangan yang disajikan perusahaan akan lebih transparan.

Namun, dengan diungkapkannya *intangible asset* maka pendapatan yang diperoleh perusahaan akan terlihat lebih tinggi sehingga akan menimbulkan tambahan biaya pajak.

5. Perusahaan yang menerapkan *prudence* atau prinsip kehati-hatian maka akan melaporkan laba dan asset yang cenderung lebih rendah serta biaya dan hutang yang cenderung tinggi. Penerapan *prudence* tersebut akan berdampak pada laba yang dilaporkan yang akan menjadi obyek pajak penghasilan.

6. Investasi persediaan merupakan faktor yang sangat penting dalam operasi perusahaan, karena hal tersebut akan menjadi salah satu penentu kinerja perusahaan. Biaya yang timbul dari adanya persediaan yang dimiliki oleh perusahaan dapat menjadi pengurang penghasilan kena pajak, sehingga perusahaan dapat mengatur strategi terhadap investasi persediaan agar dapat membantu menekan biaya pajak.

7. Penelitian terdahulu terkait pengaruh *bonus mechanism* dan *intangible asset*,terhadap keputusan *transfer pricing* masih menunjukkan hasil yang tidak konsisten dan masih terdapat *research gap* serta masih sedikit peneliti yang mengkaji pengaruh *prudence* terhadap keputusan *transfer prcing*.

1.3 Cakupan Masalah

Batasan masalah yang dikaji dalam penelitian ini mencakup keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Penelitian ini berfokus pada faktor-faktor apa saja yang berdasarkan teori dan penelitian terdahulu dapat mempengaruhi perusahaan untuk mengambil keputusan *transfer pricing*, yaitu *bonus mechanism*, *intangible asset*, dan *inventory intensity ratio* serta bagaimana

prudence dapat dijadikan variabel moderating. Populasi dalam penelitian ini adalah sektor perusahaan property, *real estate* dan konstruksi serta perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI dengan periode penelitian selama tahun 2014 hingga 2018. Adapun teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu dengan metode *purposive sampling*.

1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat disusun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Apakah *bonus mechanism* berpengaruh signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ?
2. Apakah *intangible asset* berpengaruh signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ?
3. Apakah *inventory intencity ratio* berpengaruh signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ?
4. Apakah *prudence* memoderasi secara signifikan pengaruh *bonus mechanism* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ?
5. Apakah *prudence* memoderasi secara signifikan pengaruh *intangible asset* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ?
6. Apakah *prudence* memoderasi secara signifikan pengaruh *inventory intensity ratio* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ?

1.5 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi *transfer pricing* pada perusahaan property, *real estate* dan konstruksi serta

perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Berdasarkan rumusan masalah yang telah diajukan, maka tujuan peneltian ini yaitu:

1. Untuk menemukan bukti empiris dan menganalisis adanya pengaruh *bonus mechanism* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.
2. Untuk menemukan bukti empiris dan menganalisis adanya pengaruh *intangible asset* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.
3. Untuk menemukan bukti empiris dan menganalisis adanya pengaruh *inventory intensity ratio* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.
4. Untuk menemukan bukti empiris dan meganalisis peran *prudence* dalam memoderasi pengaruh *bonus mechanism* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing.*
5. Untuk menemukan bukti empiris dan meganalisis peran *prudence* dalam memoderasi pengaruh *intangible asset* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing.*
6. Untuk menemukan bukti empiris dan meganalisis peran *prudence* dalam memoderasi pengaruh *inventory intensity ratio* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing.*

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan referensi bagi penelitian selanjutnya yang akan mengkaji tentang *transfer pricing*. Selain itu, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan, bahan kajian dan wawasan di lingkungan akademisi serta dapat menjadi bahan referensi

untuk pengembangan ilmu pengetahuan khusunya mengenai peran *bonus mechanism, intangible asset,* dan *inventory intensity ratio* yang dimoderasi oleh *prudence* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricng*.

1.6.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini juga memiliki manfaat secara praktis: (1) Perusahaan, secara praktik bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran skema *transfer pricing*, dampaknya, serta faktor yang dapat mempengaruhinya sehingga dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan penentuan harga transfer yang sesaui dengan peraturan dan hukum yang berlaku di Indonesia serta tidak merugikan berbagai pihak terutama pemerintah dan masyarakat; (2) Pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pemerintah dalam mengembangkan regulasi perpajakan terkait *transfer pricing* agar potensi penerimaan pajak yang seharusnya diperoleh dari perusahaan dapat dilakukan secara maksimal.

1.7 Orisinalitas Penelitian

Penelitian ini menggunakan variabel *bonus mechanism intangible asset*, dan *inventory intensity ratio* sebagai variabel independen yang diduga dapat mempengaruhi perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Variabel dalam penelitian ini diambil dari beberapa penelitian terdahulu yang hasilnya masih belum konsisten. Orisinalitas penelitian ini yaitu dengan menghadirkan variabel *prudence* yang diduga dapat memperkuat atau memperlemah ketiga variabel bebas tersebut dalam pengambilan keputusan *transfer pricing* yang belum dikaji oleh peneliti terdahulu. Selain itu, penelitian ini juga menggabungkan obyek penelitian yang

dilakukan oleh peneliti terdahulu yaitu perusahaan sektor property, real estate dan konstruksi dan perusahaan manufaktur untuk diuji secara bersama-sama yang belum banyak dilakukan pada penelitian sebelumnya. Periode penelitian ini yaitu selama lima tahun mulai dari 2014 hingga 2018 agar menunjukkan hasil yang lebih komprehensif. Penelitian terkait *transfer pricing* pada perusahaan di Indonesia sudah cukup banyak dilakukan, namun hasil dari peneltian terdahulu belum konsisten sehingga memberikan kesempatan bagi penulis untuk menganalisis peran *prudence* sebagai variabel moderating *bonus mechanism, intangible asset,* dan *inventory intensity ratio* terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan property, *real estate* dan konstruksi serta perusahaan manufaktur.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Kajian Teori Utama (*Grand Theory*)

2.1.1 Teori Akuntansi Positif

Teori akuntansi positif dibahas dalam jurnal yang berjudul *Positive Accounting Theory* oleh (Watts & Zimmerman, 1990) yang menjelaskan bahwa pengambilan kebijakan akuntansi dapat menjadi masalah bagi perusahaan dan pihak-pihak yang berkepentingan dengan laporan keuangan. Teori Akuntansi Positif mencoba melihat perusahaan yang bertujuan ingin memaksimalkan labanya untuk keberlanjutan usaha, sehingga manajer berupaya untuk mengatur perusahaan secara efisien. Teori Akuntansi Positif melihat perusahaan sebagai akumulasi dari kontrak yang telah dibuat, sehingga perusahaan ingin meminimalkan biaya yang terkait dengan kontrak. Teori ini juga digunakan untuk memprediksi kebijakan akuntansi yang seharusnya dipilih oleh perusahaan dalam keadaan tertentu. Menurut Setijaningsih (2012) teori akuntansi positif bertujuan untuk memprediksi dan menjelaskan praktik dalam akuntansi. Penjelasan tersebut meliputi alasan-alasan terkait praktik yang diamati, sementara prediksi terhadap praktik akuntansi berarti suatu usaha untuk meramal fenomena yang belum diamati (Setijaningsih, 2012:429).

Teori akuntansi positif juga dapat dijadikan acuan yang berfungsi untuk menjelaskan bagaimana prosedur akuntansi yang dipilih manajer sehingga dapat memaksimalkan laba untuk mengejar bonus yang ditetapkan oleh pemilik

perusahaan Saraswati & Sujana (2017). Teori akuntansi positif dapat digunakan untuk memprediksi respon yang diberikan oleh manajemen atas standar akuntansi baru. Wijaya & Christiawan (2014) menjelaskan bahwa perusahaan diberi kebebasan dalam menentukan pilihan alternatif prosedur akuntansi yang akan dipilih sehingga hal ini akan membuat pihak manajer cenderung untuk melakukan tindakan oportunistik. Terdapat tiga hipotesis dalam teori akuntansi yang dijelaskan oleh (Watts & Zimmerman (1990) sebagai berikut:

1) *Bonus plan hypothesis*

   Perusahaan yang menerapkan kebijakan pemberian bonus maka akan cenderung memilih metode akuntansi agar dapat meningkatkan laba yang dilaporkan pada periode berjalan. Apabila perusahaan menerapkan kebijakan tersebut, maka mereka dapat meningkatkan bonus pada tahun berjalan karena bonus mereka bergantung pada seberapa tinggi laba bersih tahun berjalan.

2) *Debt covenant hypothesis*

   Hipotesis Kontrak Hutang menjelaskan bahwa semakin dekat suatu perusahaan terhadap pelanggaran pada akuntansi yang berbasis pada kesepakatan hutang, maka semakin besar kemungkinan manajer perusahaan untuk memilih prosedur akuntansi yang dapat menggeser laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa kini.

3) *Political cost hypothesis*

   Hipotesis Biaya Politik menjelaskan bahwa semakin besar biaya politik yang dihadapi oleh perusahaan, maka akan semakin besar pula kemungkinan

manajer untuk memilih prosedur akuntansi yang dapat menunda laba yang dilaporkan dari periode sekarang ke masa depan.

Teori akuntansi positif dalam *bonus plan hypothesis* menjelaskan bahwa perusahaan yang memiliki kebijakan program bonus maka akan cenderung untuk memilih metode akuntansi yang dapat melaporkan laba bersih pada periode berjalan lebih tinggi agar tujuan mencapai bonus yang tinggi dapat terpenuhi yang salah satunya dapat dilakukan dengan skema *transfer pricing*. Hipotesis rencana bonus dalam teori akuntansi positif digunakan dalam penelitian ini untuk menjelaskan hubungan antara *bonus mechanism* terhadap *transfer pricing*. Semakin besar manajemen menargetkan bonus yang harus diperoleh, maka semakin besar pula upaya yang harus dilakukan untuk memperoleh laba yang tingi. Apabila perhitungan bonus didasarkan pada laba bersih setelah pajak, maka manajemen akan berupaya untuk mengurangi beban pajak yang harus dibayar. Salah satu metode yang dapat dilakukan untuk menekan biaya pajak yaitu dengan melakukan *transfer pricing*, dimana perusahaan memiliki kebijakan untuk menentukan harga transfer dengan pihak berelasi yang dapat lebih tinggi atau lebih rendah dari nilai wajarnya agar dapat memaksimalkan laba dan meminimalkan pembayaran pajak.

Teori akuntansi positif juga digunakan untuk menjalaskan hubungan *inventory intensity ratio* terhadap *transfer pricing* yang menggunakan hipotesis biaya politik. Hipotesis tersebut menjelaskan bahwa apabila perusahaan dihadapkan dengan biaya politik seperti pajak maka mereka akan menekan pembayaran pajak yang dapat dilakukan dengan skema *transfer pricing*. Perusahaan yang memilih untuk berinvestasi pada persediaan, maka akan mencatat semua biaya yang

ditimbulkan dari adanya persediaan tersebut, sehingga biaya tersebut dapat dijadikan unsur pengurang laba untuk menekan pembayaran pajak. Sebaliknya, apabila perusahaan tidak menginvestasikan hartanya dalam bentuk persediaan, maka manajemen akan memilih alternatif lain agar dapat menekan biaya pajak, salah satunya yaitu *transfer pricing*. Hubungan tersebut menjelaskan bahwa semakin tinggi nilai persediaan, maka upaya perusahaan menekan biaya pajak dengan cara lain yaitu dengan *transfer pricing* akan dikurangi, sedangkan jika investasi persediaan berkurang maka keputusan untuk melakukan *transfer pricing* akan ditingkatkan.

2.1.2 Teori Agensi

Teori Agensi pertama kali diperkenalkan oleh Berle dan Means pada tahun 1932 yang menyebutkan bahwa terdapat kesenjangan antara pemegang saham dan pengelola perusahaan (manajer) yang kemudian dikembangkan oleh Jansen dan Meckling pada tahun 1976. Teori ini menjelaskan bagaimana konflik yang terjadi akibat adanya perbedaan kepentingan antara manajemen dan pemegang saham Jensen & Meckling (1976). Hubungan antara keduanya disebut hubungan keagenan (*agency relationship*) dimana pemegang saham (*principal*) memberi perintah orang lain (*agent*) untuk melakukan kegiatan dibawah nama principal dan memberi wewenang kepada agen untuk membuat keputusan dan perencanaan yang menguntungkan principal. Hubungan antara agen dan principal berlandasakan pada perjanjian kontrak dengan adanya batasan waktu atau tanpa batasan waktu di masa depan (Panda & Leepsa, 2017).

Saraswati & Sujana (2017) menyatakan bahwa *agency conflict* timbul akibat adanya asimetri informasi antara pemilik, dan manajer perusahaan dimana tujuan individu cenderung selalu diprioritaskan oleh manajer daripada tujuan perusahaan. Menurut (Septiyani *et al*. 2018), adanya asimetri informasi antara manajer (*agent*) dan pemegang saham (*principal*) karena manajer lebih mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan di masa yang akan datang dibandingkan pemegang saham dan *stakeholder* lainnya yang tidak memiliki akses informasi tersebut. Berikut adalah beberapa faktor yang menyebabkan munculnya masalah keagenan menurut McColgan (2001), diantaranya:

1) *Moral Hazard*

   Moral Hazard artinya manajer dapat melakukan tindakan di luar pengetahuan pemegang saham yang melanggar kontrak dan pada dasarnya secara etika atau norma mungkin tidak layak utnuk dilakukan. Hal tersebut pada umumnya terjadi di perusahaan yang memiliki kompleksitas tinggi dimana seorang manajer melakukan kegiatan yang tidak seluruhnya keputusan yang diambil atas sepengetahuan dari pemegang saham ataupun kreditor.

2) Penahanan Laba (*Earning Retention*)

   Manajer dapat dapat bertindak melakukan investasi berlebih diluar pengetahuan pemegang saham melalui peningkatan dan pertumbuhan yang bertujuan untuk memperbesar kekuasaan, *prestise*, atau penghargaan bagi dirinya sendiri, tanpa memperhatikan dampaknya terhadap pemegang saham.

3) Horison Waktu

Permasalahan ini terjadi karena *principal* lebih menekankan pada arus kas untuk masa depan yang kondisinya belum pasti, sedangkan manajemen akan cenderung menekankan kepada hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan mereka.

4) Penghindaran Risiko Manajerial

Permasalahan ini terjadi ketika terdapat suatu batasan diversifikasi portofolio yang memiliki hubungan dengan pendapatan manajerial atas kinerja yang akan dicapainya, sehingga manajer akan berusaha untuk melakukan tindakan yang dapat memperkecil risiko saham perusahaan dari keputusan investasi. Kondisi tersebut membuat manajer lebih senang untuk mengambil tindakan yang memiliki risiko rendah

Konflik agensi dapat dikurangi oleh perusahaan dengan mengeluarkan biaya yang disebut dengan biaya agensi. Jensen & Meckling (1976) membagi biaya keagenan menjadi *monitoring cost, bonding cost* dan *residual loss*. *Monitoring cost* adalah biaya yang dikeluarkan untuk memonitor atau mengawasi perilaku *agent. Bording Cost* digunakan untuk menetapkan dan memahami mekanisme sebagai jaminan bahwa *agent* akan mengutamakan kepentingan *principal,* sedangkan *residual loss* merupakan pengorbanan yang berupa berkurangnya kemakmuran *principal* sebagai akibat dari perbedaan keputusan a*gent* dan keputusan *principal.*

Teori agensi digunakan menjadi landasan teori dalam penelitian ini untuk menjelaskan variabel *intangible asset* dan *prudence*. Konflik keagenan dapat terjadi pada pemegang saham mayoritas dan pemegang saham minoritas yang dikarenakan

pemegang saham pengendali memiliki keuntungan dalam memperoleh informasi yang lebih akurat mengenai operasi bisnis dibandingkan dengan pemegang saham minoritas (Utama, 2015). Keuntungan informasi tersebut memudahkan pemegang saham mayoritas untuk mengontrol dan mengawasi kegiatan operasi perusahaan. Kepemilikan yang terkonsentrasi dapat mengarah pada praktik yang merugikan bagi pemegang saham minoritas yaitu salah satunya dapat dilakukan dengan melakukan transaksi pihak berelasi (*related party transaction* atau RPT) yang yang hanya menguntungkan pemegang saham pengendali. Praktik *good corporate governance* merupakan salah satu mekanisme di dalam perusahaan guna meminimalisasi masalah keagenan (Utama, 2015).

Prinsip-prinsip *good corporate governance* salah satunya yaitu keterbukaan (*transparency*) yang dapat dilakukan dengan cara menyajikan informasi semua *asset* yang dimiliki oleh perusahaan. Penyajian *intangible asset* dapat mengurangi konflik yang terjadi antara pemegang saham mayoritas dengan minoritas karena dengan penyajian informasi tersebut maka pemegang saham minoritas menjadi lebih mengetahui berapa besar dan *asset* apa saja yang dimiliki oleh perusahaan. Adanya transparansi dalam penyajian *intangible asset* tersebut maka pemegang saham minoritas yang hanya memperoleh informasi lebih sedikit dapat mengetahui pengembalian modal yang harus diterima oleh mereka sebenarnya berapa besar karena *intangible asset* ini memiliki manfaat ekonomi yang dapat menambah pendapatan perusahaan.

Perbedaan pendapat antara pihak prinsipal dan agen di dalam teori agensi dapat mempengaruhi kualitas laba yang akan dilaporkan suatu perusahaan (Saragih.

& Rohman (2019). Jensen & Meckling (1976) menjelaskan transaksi yang dilakukan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa sebagai transaksi yang oportunis atau transaksi yang efisien, dimana sebagai transaksi yang oportunis dalam hal transaksi dengan pihak berelasi dapat menyebabkan konflik kepentingan yang konsisten dengan *agency theory*. Pihak manajemen tidak selalu melaporkan kondisi perusahaan yang sebenarnya, selain itu pihak manajemen juga menuntut imbalan yang sesuai dengan permintaan manajer kepada pemilik perusahaan. Penerapan *prudence* dapat mencegah perilaku manajer dalam melakukan kecurangan atau manipulasi laporan keuangan serta mengurangi biaya agensi. Apabila perusahaan menerapkan *prudence*, maka *principal* akan lebih mempercayai informasi keuangan yang didapatkan dari manajemen (Aristiani et al. 2017).

2.2. Kajian Variabel Penelitian

2.2.1 *Transfer Pricing*

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) mendefiniskan *transfer pricing* sebagai harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota grup dalam sebuah perusahaan multinasional, dimana harga transfer yang ditentukan tersebut dapat menyimpang dari harga pasar wajar sepanjang sesuai bagi grupnya. *Transfer* pricing merupakan harga yang terkandung pada setiap produk atau jasa dari satu divisi ke divisi lain dalam perusahaan yang sama atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa (Hartati *et al.* 2015). Menurut (Saraswati & Sujana, 2017) penentuan harga transfer adalah penentuan harga atas transaksi produksi, jasa, transaksi finansial, ataupun *intangible asset* antar

perusahaan yang berelasi. Suandy (2016:77) mendefinisikan *transfer pricing* ke dalam dua pengertian berbeda yaitu secara netral dan peyoratif. Secara netral, harga transfer diartikan sebagai murni strategi dan taktik bisnis tanpa motif pengurangan beban pajak. Pengertian secara peyoratif harga transfer diasumsikan sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik antara lain menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya rendah.

Praktik *transfer pricing* tidak dapat dilepaskan dari istilah hubungan istimewa atau yang biasa disebut pihak afiliasi. UU Nomor 36 tentang Pajak Penghasilan 18 ayat (3) menjelaskan kriteria dapat dikatakan sebagai hubungan istimewa apabila:

1) Wajib pajak memiliki penyertaan modal langsung paling rendah 25% pada wajib pajak lain.
2) Wajib pajak menguasai wajib pajak lainnya atau dua atau lebih wajib pajak berada dibawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung.
3) Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Proksi yang digunakan dalam mengukur *transfer pricing* dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 2.1
Pengukuran *Transfer Pricing*

No.	Metode Pengukuran	Cara Perhitungan	Keterangan
1.	*Dummy Variabel*	Nilai 1(satu) apabila terindikasi melakukan transaksi penjualan kepada pihak istimewa yang berada di negara lain, sedangkan nilai 0 (nol) untuk entitas yang tidak mengadakan penjualan kepada pihak istimewa yang berada di negara lain (Anisyah, 2018)	Dilihat pada CALK apakah perusahaan memiliki dan melakukan transaksi dengan pihak terkait atau afiliasinya.
2.	*RPT*	$RPT = \frac{Piutang\ Pihak\ Berelasi}{Total\ Piutang}$ (Fuadah & Nazihah, 2019)	Dilihat pada laporan posisi keuangan dan CALK jumlah piutang yang dimiliki perusahaan kepada pihak berelasi.
3.	RPTAL	$RPTAL = \frac{RPT\ Asset + RPT\ Liabilities}{Ekuitas}$ (Utama, 2015)	Dilihat pada laporan posisi keuangan dan CALK total asset berelasi (dapat berupa piutang dan utang berelasi) yang dimiliki perusahaan kepada pihak berelasi
4.	RPTSE	$RPTSE = \frac{RPT\ Sales + RPT\ Expense}{Ekuitas}$ (Utama, 2015)	Dilihat pada laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain dan CALK total penjualan berelasi dan beban berelasi yang dimiliki perusahaan kepada pihak berelasi

Sumber: Penelitian terdahulu yang diolah tahun 2020

Direktorat Jendral Pajak (DJP) berwenang untuk menentukan kembali besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan wajib pajak lainnya sesuai dengan kewajaran dan kelaziman usaha

yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa. Peraturan Dirjen Pajak Nomor 43 Tahun 2010 yang diubah dengan Peraturan Dirjen Pajak Nomor 32 Tahun 2011 tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa menjelaskan secara rinci metode mana saja yang dapat digunakan untuk menentukan harga transfer yang wajar, yaitu:

1) Metode perbandingan harga (*Comparable Uncontrolled Price/* CUP)

   Metode perbandingan harga yaitu metode yang membandingkan harga transaksi dari pihak yang ada hubungan istimewa dengan harga transaksi barang sejenis dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa (pembanding independen). Metode tersebut dapat dikatakan sebagai metode yang paling akurat, akan tetapi yang menjadi permasalahan adalah sulitnya mencari barang yang benar-benar sejenis sebagai pembanding.

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

   Metode ini tepat untuk digunakan apabila wajib pajak bergerak dalam bidang usaha perdagangan dimana produk yang telah dibeli dari pihak yang mempunyai hubungan istimewa dijual kembali (*resale)* kepada pihak lainnya (yang tidak mempunyai hubungan istimewa). Harga yang terjadi pada penjualan kembali tersebut dikurangi dengan laba kotor (*mark up*) wajar sehingga diperoleh harga beli wajar dari pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

3) Metode Biaya Plus (*Cost Plus Method*)

Metode ini dilakukan dengan melakukan penambahan tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dengan transaksi dari pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Metode Biaya-Plus ini umumnya digunakan pada usaha pabrikasi.

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

Metode ini dilakukan dengan cara mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dengan menggunakan dasar yang dapat diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi dan akan tercemin dari kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, dengan menggunakan metode kontribusi (*Contribution Profit Split Method*) atau metode sisa pembagian laba (*Residual Profit Split Method*)

5) Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin/* TNMN)

Metode laba bersih transksional dilakukan dengan membandingkan presentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan presentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau presentase laba bersih operasi yang diperoleh atas

transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya.

2.2.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi *transfer pricing*

Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan perusahaan untuk melakukan keputusan *transfer pricing*. Fuadah & Nazihah (2019)menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi *transfer pricing* adalah sebagai berikut:

1) *Tax*

Pajak diproksikan dengan *effective tax rate* yang digunakan untuk mengukur berapa besar jumlah pajak terutang dibanding dengan penghasilan jumlah pajak. Beban pajak penghasilan yang terutang merupakan jumlah pajak penghasilan perusahaan dalam periode berjalan. Perusahaan yang memiliki manajemen yang baik akan berupaya untuk menekan pembayaran pajak yang dapat dilakukan dengan praktik *transfer pricing*.

2) *Tunneling Incentive*

Tunneling incentive untuk mengukur seberapa besar presentase perusahaan sampel dimiliki oleh pemegang saham pengendali dengan batas minimum kepemilikan 20%. Kepemilikan terkonstrasi tersebut membuat pemegang saham pengendali dapat menentukan kebijakan apa yang seharusnya dapat diambil oleh manajemen untuk meningkatkan kemakmurannya, salah satunya yaitu dengan praktik *transfer pricing*.

3) *Bonus Mechanism*

Perusahaan yang memperoleh laba tinggi menunjukkan kinerja manajemen bagus bagi pemilik perusahaan. Manajemen berusaha melaporkan laba yang

tinggi dengan harapan akan memperoleh bonus yang tinggi pula dari pemilik perusahaan atas kinerja yang telah dilakukan, sehingga mendorong manajemen untuk mengambil keputusan *transfer pricing*.

4) Ukuran perusahaan

Perusahaan yang berukuran besar, maka akan membayar pajak dengan jumlah yang juga besar, sehingga manajemen akan berupaya untuk menekan pembayaran pajak salah satunya dengan praktik *transfer pricing*.

Jafri & Mustikasari (2018) menjelaskan faktor yang mempengaruhi *transfer pricing* meliputi:

1) Perencanaan Pajak

Perencanaan pajak merupakan sebuah pertimbangan atas beban pajak yang dibayarkan oleh perusahaan sesuai dengan kemampuan laba perusahaan. Adanya perencanaan yang baik, maka upaya manajer untuk melakukan manipulasi pada laporan keuangan akan menjadi terbatas, dimana salah satu bentuk upayanya yaitu melalui praktik *transfer pricing*.

2) *Tunneling Incentive*

Pemegang saham mayoritas memiliki kendali atas kebijakan yang akan diambil oleh manajemen, dimana kebijakan tersebut tentunya untuk meningkatkan kemakmuran mereka. Tindakan *tunneling incentive* dapat dilakukan dengan cara melakukan *transfer pricing* yaitu pemindahan asset atau keuntungan kepada pihak berelasi sehingga laba yang diperoleh perusahaan menjadi lebih rendah. Praktik *transfer pricing* tersbut dilakukan oleh pemegang saham mayoritas agar dapat menekan biaya pajak dan

memperoleh pengembalian modal yang besar,sedangkan tindakan tersebut dapat merugikan pemegang saham minoritas.

3) *Intangible Asset*

Intangible asset merupakan asset yang sulit untuk dideteksi pengakuan dan pengukurannya, sehingga mudah didayagunakan ole manajer perusahaan untuk memenuhi kepentingan mereka, salah satunya yaitu dipindahkan kepada pihak berelasi melalui praktik *transfer* pricing agar dapat menekan biaya pajak.

Terdapat dua faktor yang mempengaruhi *transfer pricing* menurut Sjahputra (2019) yaitu *accounting conservatism* dan *inventory intensity*. *Accounting conservatism* merupakan metode akuntansi yang diperbolehkan mengakui pendapatan selambat mungkin, pengakuan secepat mungkin, penilaian persediaan dan kewajiban yang berbanding terbalik dimana persediaan boleh diturunkan dan hutang boleh ditinggikan. Faktor yang kedua yaitu *inventory intensity ratio* yang merupakan pengukuran seberapa besar perusahaan berinvenstasi dalam persediaan.

Penulis memilih faktor-faktor yang dapat memepengaruhi *transfer pricing* meliputi *bonus mechanism*, *intangible asset*, dan *inventory intensity ratio* berdasarkan faktor-faktor dari berbagai peneliti yang telah dijelaskan sebelumnya. Ringkasan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi *transfer pricing* dalam penelitian disajikan sebagai berikut.

Tabel 2.2
Faktor-faktor yang mempengaruhi *transfer pricing*

No.	Peneliti	Faktor-faktor yang mempengaruhi
1.	Fuadah & Nazihah (2019)	1. *Tax* 2. *Tunneling Incentive* 3. *Bonus Mechanism* 4. Ukuran Perusahaan
2.	Jafri & Mustikasari (2018)	1. Perencanaan Pajak 2. *Tunneling Incentive* 3. *Intangible Asset*
3.	Sjahputra (2019)	1. *Accounting Conservatism* 2. *Inventory Intensity Ratio*

Sumber: Penelitian terdahulu yang diolah tahun 2020

Penelitian ini menggunakan proksi *relative share of* RPT *asset and liabilities to book value of equity* (RPTAL) sesuai dengan proksi yang digunakan oleh Utama (2015). Adapun pengukuran RPTAL ini dengan cara menambahkan jumlah asset yang terkait dengan RPT dan jumlah kewajiban yang terkait dengan RPT, kemudian dibagi dengan total ekuitas. Penelitian ini menggunakan proksi tersebut dikarenakan transaksi kenaikan asset atau penurunan kewajiban memiliki pegaruh langsung terhadap laporan keuangan, khususnya pada perhitungan laba yaitu terkait pengakuan pendapatan perusahan yang berarti juga berpengaruh terhadap laba perusahaan. Transaksi piutang-hutang tersebut diambil yang memiliki hubungan istimewa karena *transfer pricing* sering dikaitkan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa atau pihak berelasi. RPTAL dapat dihitung dengan rumus :

$$RPTAL = \frac{RPT\ Asset + RPT\ Liabilities}{Ekuitas}\ x\ 100\%$$

2.2.3 *Bonus Mechanism*

PSAK 24 yang berlaku efektif tahun 2017 tentang Imbalan Kerja mengklasifikasikan bonus sebagai imbalan kerja jangka pendek yang diharapkan akan diselesaikan seluruhnya sebelum dua belas bulan setelah akhir periode

pelaporan tahunan. Hartati *et al.* (2015) mendefiniskan mekanisme bonus sebagai komponen perhitungan besarnya jumlah bonus yang diberikan oleh pemilik perusahaan atau para pemegang saham melalui RUPS kepada angggota direksi yang dianggap mempunyai kinerja baik. Bonus diberikan oleh pemilik kepada direksi apabila perusahaan mencapai laba tertentu secara keseluruhan (Fuadah & Nazihah, 2019). Beberapa pengertian mengenai bonus dapat dipahami secara global bahwa *bonus mechanism* merupakan mekanisme pemberian tambahan gaji atau remunerasi dari pemilik perusahaan kepada manajer yang telah mengelola perusahaan sebaik mungkin sehingga mencapai target yang diinginkan dimana pencapaian kinerja tersebut menjadi dasar pemberian bonus seperti laba bersih yang diperoleh pada periode tersebut.

Bonus yang diberikan perusahaan dapat berupa tunjangan, komisi, insentif penjualan atau kesejahteraan karyawan (Mispiyanti, 2015). Sistem pemberian bonus dilakukan pemilik perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja karyawan sehingga dapat mencapai laba yang ditargetkan secara maksimal. Pemberian bonus yang didasarkan pada besarnya laba, maka logis apabila direksi berusaha melakukan tindakan yang mengatur dan memanipulasi laba demi memaksimalkan bonus dan remunerasi yang diterima oleh mereka Hartati *et al.* (2015)

Penelitian terdahulu sering menggunakan pengukuran variable *dummy* untuk mengukur *bonus mechanism* yaitu dengan memberikan skor 1 apabila terdapat pemberian kompensasi bonus kepada manajemen dan pemeberian skor 0 apabila tidak terdapat pemberian kompensasi bonus kepada manajemen seperti pada

penelitian yang dilakukan oleh Sulistyowati & Kananto (2019). Pengukuran *bonus mechanism* menggunakan variabel dummy juga dilakukan dalam penelitian (Mispiyanti, 2015). Namun terdapat pula beberapa penelitian yang melakukan pengukuran bonus berdasarkan presentase pencapaian laba bersih tahun t terhadap laba bersih tahun t-1 seperti yang dilakukan oleh Fuadah & Nazihah (2019).

Dalam peneltian ini untuk mengukur *bonus mechanism* menggunakan indeks trend laba bersih seperti pada penelitian Fuadah & Nazihah (2019). Penggunaan proksi ini dikarenakan perusahaan yang menerapkan kebijakan program bonus, maka akan berupaya untuk melaporkan laba bersih yang tinggi pada periode berjalan sesuai dengan *bonus plan hypothesis.* Proksi ini mengukur berapa besar presentase kenaikan laba bersih yang diperoleh perusahan pada tahun berjalan dibandingkan dengan tahun lalu, sehingga dapat dihitung berapa presentase bonus yang ingin diperoleh manajemen pada periode berjalan.

Indeks Trend Laba Bersih (ITRENDLB) dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BON = \frac{Laba\ Bersih\ taun\ t}{Laba\ bersih\ tahun\ t-1}\ x\ 100\%$$

2.2.4 *Intangible Asset*

PSAK 19 mendefinisikan asset tidak berwujud adalah sebagai suatu aktiva yang pada umumnya memiliki masa manfaat yang panjang dan tidak mempunyai bentuk fisik serta memiliki kegunaan dalam kegiatan operasi perusahaan dan penggunaannya tidak untuk dijual kembali. *Organization for Economic Co-operation and Development* (2010) mendifinisikan *intangible asset* sebagai hak untuk menggunakan property industry seperti paten, merek dagang, desain dan

model. Definsi dari OECD tersebut juga mencakup hak property sastra dan artistik dan hak kekayaan intelektual. Pembahasan lebih lanjut, *intangible asset* ini dibagi menjadi dua jenis yaitu *marketing intangible* dan *trade intangibles*. Kedua jenis asset tidak berwujud tersebut memiliki dampak susbtansial bagi perusahaan. Peraturan lain yang mengatur *intangible asset* yaitu Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis Akrual Pernyataan No. 14 Akuntansi Aset Tak Berwujud mengartikan asset tak berwujud yaitu asset nonkeuangan yang dapat diidentifikasikan dan tidak mempunyai wujud fisik serta dimiliki untuk digunakan dalam menghasilkan barang atau jasa atau digunakan untuk tujuan lainnya termasuk hak atas kekayaan intelekstual.

Jafri & Mustikasari (2018) mendefinisikan *intangible asset* sebagai asset yang dimiliki untuk digunakan dalam menghasilkan atau menyerahkan barang atau jasa, disewakan kepada piak lalin, atau untuk tujuan administratif. Manfaat ekonomi yang dimiliki oleh aktiva tidak berwujud dapat berupa pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa, penghematan biaya atau efisiensi, dan hasil lainnya seperti pendapatan dari penyewaan, pemberian lisensi, atau manfaat lainnya yang diperoleh dari pemanfaatan aktiva tidak berwujud. Perusahaan yang berukuran besar biasanya memiliki asset tidak berwujud yang cukup tinggi pula untuk meningkatkan citra yang baik dimata para pemegang saham dan *stakeholder*.

Asset tidak berwujud seringkali diukur menggunakan logaritma natural dari asset tidak berwujud seperti pada penelitian Merle *et al.* (2019) . Anisyah (2018) mengukur *intangible asset* dengan menggunakan variabel dummy dimana jika perusahaan menyajikan biaya penelitian dan pengembangan dalam laporan

keuangannya, maka skornya adalah 1 dan apabila tidak menyajikan biaya penelitian dan pengembangan maka skornya adalah 0. Penelitian ini mengukur asset tidak berwujud dengan cara membandingkan asset tidak berwujud dengan total penjualan seperti pada penelitian Jafri & Mustikasari (2018) yang mengacu pada penelitian Ohnuma & Kato (2015). Penulis menggunakan pengukuran tersebut dikarenakan asset tidak berwujud ini memiliki manfaat ekonomi dalam meningkatkan volume penjualan dimana penjualan nantinya akan berpengaruh pada laba yang akan dilaporkan pada periode berjalan. Proksi ini bermenafaat untuk mengukur seberapa besar peran *intangible asset* dalam perolehan laba yang diperoleh perusahaan.

Asset tidak berwujud dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$IA = \frac{Aset\ tidak\ berwujud}{Total\ Penjualan}\ x\ 100\%$$

2.2.5 *Inventory Intensity Ratio*

PSAK 14 mendefinisikan persediaan sebagai suatu asset: (1) yang tersedia untuk dijual; (2) dalam proses produksi untuk penjualan tersebut; (3) atau dalam bentuk bahan perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa. Sjahputra (2019) mendefiniskan *inventory intensity* sebagai suatu pengukuran seberapa besar perusahaan berinvestasi dalam persediaan. Intensitas persediaan atau *inventory intensity* merupakan salah satu bagian aktiva yang diproksikan dengan membandingkan antara total total persediaan dengan total asset yang dimiliki oleh perusahaan (Andhari & Sukartha, 2017).

Inventory intensity ratio menggambarkan suatu ukuran yang digunakan untuk mengevaluasi apakah tingkat persediaan tepat jika dibandingkan dengan volume usaha (Putri & Lautania, 2016). Semakin tinggi intensitas persediaan, maka

semakin besar pula biaya tambahan yang dapat mengurangi laba perusahaan. PSAK 14 menjelaskan jumlah pemborosan (bahan, tenaga kerja, atau biaya produksi), biaya penyimpanan, biaya administrasi umum, dan biaya penjualan dikeluarkan dari biaya persediaan dan diakui sebagai biaya pada periode terjadinya biaya. Biaya yang timbul dari investasi persediaan tersebut akan mengurangi jumlah pajak yang harus dibayar. Penurunan pembayaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan disebabkan adanya hubungan linear antara laba perusahaan dengan pajak yang dibayarkkan oleh perusahaan (Darmadi & Zulaikha, 2013).

Persediaan perusahaan merupakan bagian dari asset lancar perusahaan yang digunakan untuk memenuhi permintaan dan operasional perusahaan dalam jangka panjang (Andhari & Sukartha, 2017). Perusahaan dengan tingkat persediaan yang tinggi akan lebih agresif terhadap tingkat beban pajak, sehingga manajemen akan melakukan efesiensi biaya agar laba bersih yang diperoleh perusahaan meningkat. Upaya mengefesiensikan biaya pajak tersebut sesuai dengan *political cost hypothesis* bahwa perusahaan akan memilih metode akuntansi yang dapat menurunkan laba saat ini ke masa yang akan datang. Semua biaya yang timbul akibat adanya nilai persediaan yang tinggi dapat mengurangi laba sehingga pajak yang dibayarkan akan lebih rendah. Perusahaan memilih untuk berinvestasi pada persediaan dengan anggapan mendapatkan manfaat dan laba yang meningkat pada periode mendatang.

Inventory intensity ratio dapat diukur dengan membandingkan perbandingan antara harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan (Andhari & Sukartha, 2017). Penelitian ini menggunakan proksi total persediaan yang dibandingkan

dengan total asset seperti pada penelitian yang dilakukan oleh Putri & Lautania (2016) dan Sjahputra (2019). Proksi tersebut digunakan dalam penelitian ini karena untuk mengetahui seberapa besar investasi yang dilakukan oleh perusahaan terhadap persediaan dibandingkan dengan jenis asset lainnya.

Adapun variabel *inventory intensity ratio* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$IIR = \frac{Total\ Persediaan}{Total\ assets}\ x\ 100\%$$

2.2.6 *Prudence*

Prudence dalam IFRS diartikan sebagai konsep pengakuan pendapatan yang boleh diakui meskipun masih berupa potensi, sepanjang memenuhi ketentuan penngakuan pendapatan (*revenue recognition*) namun tetap saja menggunakan prinsip kehati-hatian dalam pengakuannya (Aristiani *et al.* 2017). Sebelum adanya konvergensi IFRS, *prudence* ini dikenal dengan istilah konservatisme akuntansi yaitu metode akuntansi yang paling tidak optimis dimana keuntungan akan dikaui bila keuntungan tersebut benar-benar terjadi (Sjahputra, 2019). Penerapan prinsip kehati-hatian akan mencegah perusahaan dalam menyajikan laba yang dibesar-besarkan.

Aristiani et al. 2017 menjelaskan bahwa *prudence* merupakan suatu tindakan kehati-hatian dalam mengakui aktiva atau pendapatan (*good news*) dan mengakui *bad news* seperti beban, cadangan kerugian piutang tak tertagih secara lebih cepat untuk menghindari atau mengurangi risiko yang munngkin terjadi karena adanya ketidakpastian dalam berbisnis. Perusahaan yang menerapkan *prudence* maka akan menyajikan laba dalam laporan keuangan lebih rendah karena adanya penundaan

pengakuan pendapatan sampai benar-benar terealisasi dan melakukan pembebanan dan kerugian dengan segera. Penerapan *prudence* ini merupakan strategi perusahaan dalam manajemen pajak, dimaan dengan pelaporan laba yang lebih rendah, maka perusahaan juga dapat melakukan penundaan pembayaran pajak.

Sundari & Aprilina (2017) mengartikan *prudence* lebih berfokus pada kehati-hatian dalam melakukan penilaian keadaan yang tidak pasti pada suatu perusahaan, sehingga penilaian perusahaan terhadap nilai asset, utang, dan lainnya benar mencerminkan kondisi perusahaan yang seharusnya tanpa rekayasa. Semakin perusahaan konservatif maka laba yang dilaporkan akan semakin kecil sehingga pajak penghasilan yang seharusnya dibayarkan akan lebih rendah. Perusahaan akan cenderung melakukan tindakan untuk menurunkan nilai kini pajak penghasilannya untuk meningkatkan nilai perusahaan.

Proksi yang digunakan untuk mengukur *prudence* adalah dengan menggunakan metode *accrual* seperti pada penelitian Aristiani *et.al*, 2017) dimana *non operating accrual* dibandingkan dengan *total asset* kemudian dikalikan dengan (-1). Metode *accrual* digunakan dalam penelitian ini karena lebih mencerminkan seberapa konservatif perusahaan. Proksi tersebut menggunakan perhitungan unsur laba bersih yang dibandingkan dengan kas setelah aktivitas operasi, apabila nilainya minus maka perusahaan lebih berhati-hati dalam mengakui pendapatan. Adapun menghitung *prudence* dapat menggunakan rumus:

$$Prudence = \frac{Non\ operating\ accruals\ x\ (-1)}{Total\ assets}\ x\ 100\%$$

2.3. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu mengenai determinan-determinan yang mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* sudah banyak dikaji, namun hasil penelitian tersebut masih menunjukkan ketidak konsistenan sehingga masih terdapat *research gap* antara variable dependen dengan variable independen dalam penelitian terdahulu. Berikut tabel yang menyajikan daftar penelitian terdahulu yang dijadikan sumber referensi dan kajian utama dalam mendukung studi empiris pada penelitian ini.

Tabel 2.3 Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil
1.	Afifah Nazihah, Azwardi, dan Luk Luk Fuadah (2019)	*The Effect of Tax, Tunneling Incentive, Bonus Mechanism, And Firm Size On Transfer Pricing (Indonesian Evidence)*	Y : *Transfer Pricing* X1 : *Tax* X2 : *Firm Size* X3 : Mekanisme Bonus X4 : *Tunneling Incentive*	1. X1→ Berpengaruh positif siginifikan terhadap Y 2. X2 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 3. X3 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 4. X4 → Berpengaruh negatif tidak signifikan
2.	Diah Fitri, Nur Hidayat, T.Arsono (2019)	*The Effect of Tax Management, Bonus Mechanism* and Foreign Ownership on Transfer Pricing Decision	Y: *Transfer Pricing* X1: *Tax Management* X2 : *Bonus Mechanism* X3: *Foreign Ownership*	1. X1 → Berpengarruh positif terhadap Y 2. X2 →Berpengaruh positif terhadap Y 3. X3 → Berpengaruh positif terhadap Y
3.	Andri Sjahputra (2019)	Determinan *Tax Avoidance* Pada Perusahaan *Food And Beverages*	Y : *Tax Avoidance* X1 : *Accounting Conservatism* X2 : *Inventory Intensity*	1. X15 → berpeengaruh negstif terhadap Y. 2. X16 → berpeengaruh negatif terhadap Y
4.	Tobias Bornemann (2018)	*Tax Avoidance and Accounting Conservatism*	Y: *Tax Avoidance* X1: *Accounting Conservatism*	1. X1 → Berpengaruh positif terhadap Y
5.	Resa Pide Prataama Septiyani, Wita Ramadhanti, Yudha Aryo Sudibyo (2018)	Some Factors That Affect Transfer Pricing Decision	Y : *Transfer Pricing* X1: *Tax Minimization* X2 : *Foreign Ownership* X3 : *Firm Size*	1. X1 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 2. X2 →Tidak Berpengaruh terhadap Y

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil
			X4 : *Bonus Mechanism* X5 : *Exchange Rate*	3. X3 → Tidak Berpengaruh terhadap Y 4. X4 → Tidak Berpengaruh terhadap Y 5. X5 → Tidak Berpengaruh terhadap Y
6.	Nurhidayati dan Hendyga Fuadilah (2018)	*The Influence of Income Shifting towards The Tax Haven Country Utilization: Case Study on the Companie listed in Indonesian Stock Exchange*	Y : *Income Shifting* X1 : *Multinasionalism* X2 : *Transfer Pricing* X3 : *Thin Capitalization* X4 : *Intangible Asset*	1. X1 → Berpengaruh negatif signifikan terhadap Y 2. X2 → Berpengaruh positif tidak signifikan 3. X3 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 4. X4 → Berpenagruh Positif signifikan terhadap Y
7.	Sulistyowati dan R Kananto (2018)	*The Influence of Tax, Bonus Mechanism, Leverage and Company Size Through Company Decision on Transfer Pricing*	Y : Transfer Pricing X1 : Tax X2 : *Foreign Ownership* X3 : *Firm Size* X4 : *Bonus Mechanism* X5 : Leverage	1. X1 → berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Y 2. X2 → berpengaruh positif signifikan terhadap Y 3. X3 → berpengaruh positif signifikan terhadap Y 4. X4 → berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap Y 5. X5 → berpengaruh positif signifikan terhadap Y
8.	Hassan Effendi Jafri dan Elia Mustikasari (2018)	Pengaruh Perencanaan Pajak, *Tunneling Incentive* dan Aset Tidak Berwujud Terhadap Perilaku *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur yang Memiliki Hubungan Istimewa yang Terdaftar di BEI Periode 2014-2016	Y : *Transfer Pricing* X1 : Perencanaan Pajak X2 : *Tunneling Incentive* X3 : *Intangible Asset*	1. X1 → Berpengaruh terhadap Y 2. X2 → Berpengaruh terhadap Y 3. X3 → Tidak Berpengaruh terhadap Y
9.	Putu Ayu Seri Andhari dan I Made Sukartha (2017)	Pengaruh Pengungkapan *Corporate Social Responsibility*, Profitabilitas, *Inventory Intensity*,	Y: *Transfer Pricing* X1 : CSR X2 : Profitabilitas X3 : *Inventory Intensity*	1. X1 → Berpengaruh negatif signifikan terhadap Y 2. X2 →Berpengaruh positif signifikan terhadap Y

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil
		Capital Intensity dan *Leverage* Pada Agresivitas Pajak	X4 : *Capital Intensity* X5 : *Leverage*	3. X3 → Tidak Berpengaruh terhadap Y 4. X4 → Berpegaruh Positif signifikan 5. X5 → Berpengaruh Negatif signifikan terhadap Y
10.	Gussti Ayu Rai Surya Saraswati dan I Ketut Sujana (2017)	Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Dan Tunneling Incentive Pada Indikasi Melakukan Transfer Pricing	Y : *Transfer Pricing* X1 : *Tax* X2 : *Bonus Mechanism* X3 : *Tunneling Incentive*	1. X1 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 2. X2 → Tidak Berpengaruh Terhadap Y 3. X3 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y
11.	Citra Lestari Putrid an Maya Febrianty Lautania (2016)	Pengaruh *Capital Intensity Ratio, Inventory Intensity Ratio, Ownership Structure* dan *Profitability* Terhadap *Effective Tax Rate*	Y : ETR X1 : *Capital Intensity Ratio* X2 : *Inventory Intensity Ratio* X3 : *Ownership Structure* X4 : *Profitability*	1. X1 : Berpengaruh negatif signifikan 2. X2 : Berpengaruh negatif signifikan 3. X3 : Tidak Berpengaruh 4. X4 : Berpengaruh positif signifikan
12.	Grant Richardson dan Grantley Taylor (2015)	*Income Shifting Incentives and Tax Haven Utilization: Evidence From Multinasional U.S Firms*	Y : *Income Shifting* X1 : *Tax Havens* X2 : *Multinationality* X3 : *Transfer Pricing* X4 : *Thin Capitalization* X5 : *Intangible Asset*	1. X1 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 2. X2 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 3. X3 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 4. X4 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 5. X5 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y
13.	Winda Hartati, Desmiyawati, Julita (2015)	*Tax Minimization, Tunneling Incentive* dan Mekanisme Bonus terhadap Keputusan Transfer Pricing Seluruh Perusahaan yang Listing di Bursa Efek Indonesia	Y: Transfer Pricing X1: Tax Minimization X2: Tunneling Incentive X3: Bonus Mechanism	1. X1 → Berpengaruh siginifikan terhadap Y 2. X6 → Berpengaruh siginifikan terhadap Y 3. X4→ Berpengaruh siginifikan terhadap Y
14.	Fransisco J. Delgado, Elena Fernandez-	Effective Tax Rates in Corporate Taxation: a	Y : Effective Tax Rate X1 : *Size*	1. X1 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil
	Rodriguez, Antonio Martines-Arias (2014)	Quantile Regression for the EU	X2 : *Leverage* X3 : *Capital Intensity Ratio* X4 : *Inventory Intensity Ratio* X5 : ROA X6 : *Rate*	2. X2 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 3. X3 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 4. X4 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 5. X5 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y 6. X6 → Berpengaruh positif signifikan terhadap Y
15.	Agnes W.Y.Lo, Raymond M.K.Wong DAN Michael Firth(2010)	Tax, financial reporting, and tunneling incentives for income shifting: An empirical analysis of the transfer pricing behavior of Chinese-listed companies	Y: *Transfer Pricing* X1: *Tax* X4: *Bonus Mecchanism* X6: *Tunneling Incentive*	1. X1 → Berpengaruh positif terhadap Y 2. X4 → Berpengaruh positif terhadap Y 3. X6 → Berpengaruh positif terhadap Y

Sumber: Penelitian terdahulu yang diolah tahun 2020

2.4. Kerangka Berpikir

2.4.1 Pengaruh *Bonus Mechanism* terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

PSAK 24 tentang Imbalan Kerja mengklasifikasikan bonus sebagai imbalan kerja jangka pendek yang diharapkan akan diselesaikan seluruhnya sebelum dua belas bulan setelah akhir periode pelaporan tahunan. Hartati *et al.* (2015) mendefiniskan mekanisme bonus sebagai komponen perhitungan besarnya jumlah bonus yang diberikan oleh pemilik perusahaan atau para pemegang saham melalui RUPS kepada angggota direksi yang dianggap mempunyai kinerja baik. Bonus yang diberikan perusahaan dapat berupa tunjangan, komisi, insentif penjualan atau kesejahteraan karyawan (Mispiyanti, 2015). Sistem pemberian bonus dilakukan

pemilik perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja karyawan sehingga dapat mencapai laba yang ditargetkan secara maksimal. Peningkatan kinerja perusahaan tersebut juga diharapkan dapat membuat efektif dan efisien dalam menekan pembayaran pajak.

Teori akuntansi postif menjelaskan adanya hubungan antara pemberian bonus dengan laba dalam *Bonus Plan Hypothesis*. Pada hipotesis tersebut dijelaskan bahwa perusahaan yang menerapkan kebijakan mekanisme bonus akan lebih memilih prosedur akuntansi yang dapat menyajikan perubahan laba yang dilaporkan pada periode masa depan ke masa kini. Sistem pemberian kompensasi bonus memberikan motivasi kepada para manajer untuk melakukan rekayasa laba agar memperoleh bonus secara maksimal. Fuadah & Nazihah (2019) menyatakan bahwa semakin besar laba yang dihasilkan oleh perusahaan, maka semakin baik pula citra manajer dan karyawan di mata pemilik perusahaan sehingga pemilik akan memberikan bonus atas capaian kinerja tersebut. Apabila bonus yang diperoleh manajemen berdasarkan laba bersih, maka manejemen akan berupaya untuk menekan biaya pajak agar laba bersih yang dilaporkan tinggi, sehingga bonus yang akan diperoleh pun juga meningkat.

Alasan agar memperoleh bonus yang tinggi, mendorong manajer untuk meningkatkan laba pada periode berjalan dengan berbagai tindakan salah satunya melalui *transfer pricing*. Melalui praktik *transfer pricing* maka perusahaan dapat menentukan nilai harga transfer dengan pihak berelasi agar perusahaan dalam keadaan yang menguntungkan dengan mengurangi pajak yang harus dibayarkan. Apabila pembayaran pajak dapat ditekan, maka laba bersih setelah pajak yang

dilaporkan akan lebih tinggi, sehingga bonus yang akan diperoleh manajemen pun menjadi meningkat. Semakin tinggi motivasi manajemen dalam memperoleh bonus, maka semakin tinggi pula kemungkinan perusahaaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Beberapa penelitian telah mengkaji hubungan antara *bonus mechanism* dengan *transfer pricing*. Fitri et al. (2019) melakukan penelitian pengaruh *bonus mechanism* terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufkatur yang terdaftar di BEI dengan periode pengamatan selama tahun 2012 hingga 2014. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *bonus mechanism* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. Hasil penelitian tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fuadah & Nazihah (2019) yang menemukan bawhwa *bonus mechanism* berpengaru positif signifikan terhadap *transfer pricing*. Fuadah & Nazihah (2019) menjelaskan bahwa perusahaan melakukan *transfer pricing* agar dapat menekan biaya pajak sehingga laba bersih yang dilaporkan dapat lebih tinggi, dimana hal tersebut didasarkan pada keinginan manajemen untuk memperoleh bonus yang tinggi.

Hartati *et al.* (2015) juga meneliti pengaruh *bonus mechanism* terhadap keputusan *transfer pricing* dimana hasilnya menunjukkan *bonus mechanism* berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*. Hasil penelitian tersebut juga mendukung penelitian yang dilakukan oleh Lo et al. (2010) yang juga meneliti pengaruh *bonus mechanism* terhadap keputusan *transfer pricing* dengan objek penelitian pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek China dimana hasilnya membuktikan berpengaruh positif signifikan. Jadi, hal yang dapat dipahami yaitu

semakin tinggi bonus yang ditargetkan oleh manajer, maka semakin tinggi pula keinginan dan upaya manajemen untuk menekan biaya pajak agar laba bersih yang diperoleh menjadi tinggi, sehingga manajemen semakin termotivasi untuk meningkatkan keputusan *transfer pricing*. Hipotesis yang diajukan adalah:

H1 : *Bonus Mechanism* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

2.4.2 Pengaruh *Intangible Asset* terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

PSAK 19 mendefinisikan *intangible asset* sebagai suatu aktiva yang pada umumnya memiliki masa manfaat panjang dan tidak mempunyai bentuk fisik serta memiliki kegunaan dalam kegiatan operasi perusahaan. Jafri & Mustikasari (2018) menyebutkan bahwa asset tidak berwujud yang dimiliki oleh perusahaan dapat digunakan dalam menghasilkan atau menyerahkan barang atau jasa, disewakan kepada pihak lain, atau untuk tujuan administrative. Berdasarkan teori agensi, konflik antara pemegang saham mayoritas dan minoritas dapat dikurangi dengan adanya penyajian informasi terkait dengan *intangible asset*. Penyajian informasi mengenai *intangible asset* akan membuat laporan keuangan perusahaan akan menjadi lebih transparan, sehingga pemegang saham minoritas yang hanya memperoleh sedikit informasi terkait dengan asset atau kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan akan mengetahui posisi keuangan perusahaan yang sesungguhnya. Selain itu, penyajian informasi *intangible asset* tersebut akan menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan prinsip *good corporate governance* yaitu *transparency* sehingga penyajian informasi tersebut akan meningkatkan nilai perusahaan. Reputasi perusahaan yang sudah baik tersebut akan membuat manajer lebih berhati-

hati dalam melakukan tindakan yang menyimpang dari peraturan perundang-undangan yang berlaku seperti keputusan untuk melakukan *transfer pricing* yang lebih mengarah pada manipulasi.

Intangible asset memiliki manfaat ekonomi dimasa mendatang berupa pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa, penghematan biaya atau efisiensi, dan hasil lainnya seperti pendapatan dari penyewaan, pemberian lisensi, atau manfaat lainnya yang diperoleh dari pemanfaatan aktiva tidak berwujud. Semakin tinggi nilai *intangible asset* yang dimiliki oleh perusahaan maka semakin tinggi pula nilai *firm value* nya, sehingga semakin tinggi pula manfaat ekonomi yang akan diperoleh. Perusahaan yang memiliki nilai perusahaan yang tinggi akan lebih mudah dalam memperoleh keuntungan karena sudah memperoleh kepercayaan dari publik. Nilai perusahaan tinggi yang telah diperoleh perusahaan dapat dipertahankan dengan cara menurunkan praktik *transfer pricing* yang menyimpang dari peraturan. Perusahaan akan berupaya untuk meningkatkan keuntungan dengan cara lain agar tetap mempertahankan nilai perusahaan yang telah diperolehnya dari *intangible asset* karena dianggap akan lebih menguntungkan daripada melakukan *transfer pricing* yang hanya akan bertujuan untuk meminumkan beban pajak.

Nurhidayati & Fuadillah (2018) meneliti pengaruh *intangible asset* terhadap *income shifting* dimana hasilnya menunjukkan *intangible asset* berengaruh positif signifikan. Hasil penelitian tersebut sejalan dengan temuan Richardson & Taylor (2015) yang juga menunjukkan bahwa *intangible asset* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *income shifting*. Namun, penelitian yang dilakukan oleh

Kusuma & Wijaya (2017) membuktikan bahwa *intangible asset* yang dimiliki perusahaan berpengaruh negatif terhadap keptusan *transfer pricing*. Pengaruh negatif tersebut dikarenakan sebagian besar perusahaan tidak terlalu memperhatikan kegiatan penelitian dan pengembangan yang dapat berkontribusi pada perolehan asset tidak berwujud yang tinggi.

Perusahaan yang menyajikan infromasi terkait *intangible asset* dapat memperoleh kemudahan dalam mendapatkan modal karena para investor akan lebih menyukai untuk menanamkan modal pada perusahaan yang lebih transparan. Adanya kepercayaan dari para *stakeholder* tersebut akan membuat manajemen berupaya untuk memepertahankan nilai perusahaan yang telah dibangun. Keadaan tersebut dapat mengurangi tindakan manajamen untuk menekan biaya pajak melalui praktik *transfer pricing*. Jadi, dapat dipahami bahwa semakin tinggi nilai *intangible asset* yang dimiliki oleh perusahaan maka semakin rendah keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Hipotesis yang diajukan adalah:

H2 : *Intangible asset* berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

2.4.3 Pengaruh *Inventory Intensity Ratio* terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Persediaan merupakan bagian dari asset lancar perusahaan yang memiliki peranan penting dalam kelancaran kegiatan operasional perusahaan dalam jangka panjang. *Inventory Intensity* merupakan salah satu bagian harta khususnya persediaan yang dibandingkan dengan total asset yang dimiliki Andhari & Sukartha (2017). *Political cost hypothesis* dalam teori akuntansi positif menjelaskan bahwa perusahaan akan cenderung menurunkan laba saat ini ke masa yang akan datang.

Hipotesis ini mendukung perusahaan untuk meningkatkan investasi terhadap persediaan. Perusahaan dengan tingkat persediaan yang tinggi akan mencatat biaya yang timbul dari penyimpanan dan pemeliharaan dari adanya persediaan tersebut dimana biaya tersebut dapat mengurangi laba sehingga dapat memperkecil pajak yang harus dibayar.

Inventory intensity ratio juga dapat mencerminkan kinerja perusahaan yaitu seberapa efektif kemampuan manajemen untuk mengelola persediaan. Semakin banyak persediaan yang ada di gudang menunjukkan kinerja perusahaan yang lemah karena strategi penjualan perusahaan kurang efektif, sehingga *stock* persediaan di gudang terlalu banyak. Persediaan yang terlalu lama berada di dalam gudang memiliki risiko finansial seperti risiko kerugian akibat barang mengalami kadalurasa sehingga perusahaan harus sangat berhati-hati dalam menentukan dalam menivestasikan hartanya yang berupa persediaan. Semakin tinggi persediaan yang dimiliki perusahaan maka semakin tinggi pula biaya yang dapat dijadikan sebagai komponen pengurang laba sehingga perusahaan tidak memerlukan usaha lebih untuk menekan biaya pajak seperti *transfer pricing* yang memerlukan berbagai faktor agar berhasil dalam penerapannya.

Persediaan merupakan faktor yang sangat penting dimana manajer harus berfokus didalam bisnis perusahaan karena manejemen dengan tingkat persediaan yang baik dapat menghasilkan biaya produksi yang lebih baik pula Putri & Lautania (2016). Berbagai penelitian telah mengkaji pengaruh *inventory intensity ratio* terhadap *effective tax rate* diantaranya yaitu Darmadi & Zulaikha (2013) dan Delgado et al. (2014) dimana hasilnya menunjukkan berpengaruh positif dan

signifikan. Sjahputra (2019) dan Putri & Lautania (2016) juga menemukan bahwa *inventory intensity ratio* berpengaruh terhadap *effective tax rate* namun hasilnya menunjukkan arah negatif. Pengaruh negatif tersebut menunjukkan bahwa apabila perusahaan memiliki nilai persediaan yang tinggi maka akan memiliki ETR yang rendah.

Sjahputra (2019) menyatakan bahwa persediaan merupakan faktor penting yang sangat diperhatikan dalam perusahaan *food and beverage* sehingga perlu berhati-hati dalam mengambil keputusan terkait persediaan agar tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Jadi, hal yang dapat dipahami yaitu apabila manajemen memilih untuk menginvestasikan hartanya pada persediaan, maka perusahaan akan mengurangi praktik *transfer pricing*, sebaliknya apabila perusahaan menurangi tingkat investasi pada persediaan maka akan meningkatkan praktik *transfer pricing*. Hubumgan negatif tersebut dipilih oleh perusahaan untuk menentukan keputusan mana yang lebih menguntungkan bagi perusahaan. Hipotesis yang diajukan adalah:

H3 : *Inventory Intensity Ratio* berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

2.4.4 *Prudence sebagai moderasi* hubungan antara *Bonus Mechanism* dan *Transfer Pricing*

Bonus plan hypothesis, menjelaskan bahwa perusahaan yang memilih kebijakan bonus maka akan cenderung memilih metode akuntansi yang dapat meningkatkan laba periode berjalan. Dengan adanya *bonus mechanism* akan mempengaruhi strategi dan kebijakan yang diambil perusahaan. Para manajer akan

berusaha untuk memperoleh bonus sehingga melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan laba yaitu salah satunya melalui tindakan *transfer pricing*. Semakin tinggi laba perusahaan secara keseluruhan yang dicapai, maka semakin tinggi apresiasi yang diberikan oleh pemiliki kepada direksi (Saraswati & Sujana, 2017).

Penelitian yang dilakukan oleh Fuadah & Nazihah (2019) menunjukkan bahwa mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* dikarenakan dengan semakin besar besar laba yang diperoleh perusahaan, maka pemilik menganggap bahwa dewan direksi telah menjalankan tugasnya dnegan baik sehingga pemilik perusahaan akan memberikan bonus kepada dewan direksi. Sehingga dengan alasan tersebut, maka manajemen akan meningkatkan laba perusahaan dengan melakukan *transfer pricing.* Fitri et al. (2019) juga menemukan bahwa *bonus mechanism* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. Susanti & Firmansyah (2018) meneliti determinan yang mempengaruhi *transfer pricing* dimana hasilnya menunjukkan bahwa *bonus mechanism* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, Sulistyowati & Kananto (2019) dan Saraswati & Sujana (2017) juga menemukan bukti empiris bahwa *bonus mechanism* tidak berpengaruh keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Kondisi diatas menunjukkan terdapat variabel lain yang dapat memoderasi pengaruh *bonus mechanism* terhadap keputusan *transfer pricing*. *Prudence* diduga turut memoderasi pengaruh *bonus mechanism* dengan *transfer pricing*. Penerapan prinsip kehati-hatian atau *prudence* salah satunya bertujuan untuk meminimalisasi beban pajak. Prinsip ini semakin mendukung motivasi para manajer yang menginginkan bonus, karena dengan *prudence* maka semua beban atau kerugian

akan segera dicatat, sedangkan pengakuan pendapatan akan ditunda. Apabila dasar perhitungan bonus tersebut berdasarkan laba bersih yang diperoleh perusahaan, maka dengan menerapkan *prudence* perusahaan dapat memaksimalkan pelaporan biaya sehinga laba yang dilaporkan dapat lebih kecil dan pajak yang dibayarkan akan menjadi lebih rendah.

Berdasarkan uraian diatas, hal yang dapat dipahami yaitu semakin perusahaan konservatif maka perusahaan akan semakin menunda pengakuan pendapatan dan mempercepat beban sehingga laba yang dilaporkan perusahaan akan cenderung menurun, maka perusahaan secara tidak langsung juga menunda kewajiban membayar pajak pada periode berjalan. Manjemen yang menerapkan kebijakan bonus semakin termotivasi untuk melakukan *transfer pricing* karena biaya pajak sudah ditekan dengan adanya *prudence*. Kondisi tersebut diinginkan oleh manajemen agar laba setelah pajak yang diperoleh perusahaan dapat dimaksimalkan, sehingga bonus yang diterima pihak manajemen pun juga maksimal. Sundari & Aprilina (2017) meneliti pengaruh konservatisme akuntansi terhadap *tax avoidance* dimana hasilnya menunjukkan adanya pengaruh positif signifikan melalui rasio piutang dagang dan penjualan akibat pengakuan asimetrik dari menunda pengakuan penghasilan/keuntungan dan mempercepat pengakuan biaya/kerugian yang dapat menurunkan besar laba kena pajak sehingga membuat manajer perusahaan *profitable* mengurangi nilai kini pajaknya dan meningkatkan nilai perusahaan.

Berdasarkan penelitian terdahulu dapat dikatakan bahwa *prudence* atau prinsip kehati-hatian akan memperkuat hubungan *bonus mechanism* terhadap *transfer pricing*. Hipotesis yang diajukan yaitu:

H4 : *Prudence* memoderasi secara siginifikan pengaruh *bonus mechanism* terhadap keputusan *transfer pricing*.

2.4.5 *Prudence* sebagai moderasi hubungan antara *Intangible Asset* dan *Transfer Pricing*

Laporan keuangan merupakan bentuk pertanggungjawaban manajemen perusahaan terhadap pihak-pihak yang berkepentingan. Salah satu prinsip yang mempengaruhi laporan keuangan yaitu prinsip kehati-hatian atau *prudence*. Penerapan *prudence* akan bermanfaat untuk menghindari perilaku opportunistik dari manajemen yang berkaitan dengan kontrak-kontrak yang bisa meminimalkan timbulnya *agency* cost sehingga akan berdampak pada pengambilan keputusan pihak-pihak yang berkepentingan. Semakin perusahaan konservatif maka pihak luar akan semakin mempercayai laporan keuangan yang disajikan dengan anggapan laba yang disajikan terbebas dari *overstate.*

Penerapan *prudence* tersebut mendukung penyajian *intangible asset* pada laporan keuangan, dimana nilai *intangible asset* yang disajikan tidak dibesar-besarkan sesuai dengan nilai *net asset*nya. Perusahaan yang mengungkapkan nilai *intangible asset* yang dimiliki dan menerapkan *prudence* akan memperlihatkan bahwa laporan keuangan yang disajikan transpaaran dan reliable. Keadaan tersebut memberikan keuntungan tersendiri bagi perusahaan, dimana nilai perusahaan akan menjadi lebih tinggi karena meningkatnya kepercayaan para pemegang saham.

Nilai perusahaan yang lebih tinggi tersebut membuat manajemen akan berpikir kembali dalam melakukan tindakan yang menghancurkan kepercayaan pemegang saham, seperti *transfer pricing* yang mengarah pada praktik manipulasi.

Transaksi dengan pihak afiliasi sering dilakukan oleh entitas untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan dan mencapai laba yang maksimal. *Transfer pricing* merupakan kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer atas barang, jasa, harta tidak berwujud maupun transaksi finansial yang menjadi aktivitas perusahaan. Salah satu tujuan dari melakukan *transfer pricing* adalah meminimalkan beban pajak yang sejalan dengan penerapan *prudence* atau prinsip kehati-hatian.

Intangible asset merupakan salah satu jenis asset yang dapat dijadikan objek untuk tindakan *transfer pricing*. Perusahaan yang memiliki aktiva tidak berwujud akan memperoleh manfaat ekonomi dimasa mendatang dapat berupa pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa, penghematan biaya atau efesiensi, dan manfaat lainnya seperti pendapatan penyewaan, pemberian lisensi, atau manfaat lainnya yang diperoleh dari pemanfaatan aktiva tidak berwujud. Semakin besar asset tidak berwujud yang dimiliki oleh perusahaan, maka semakin tinggi pula biaya pajak yang harus dibayar. Sebagai contoh perusahaan yang mengungkapkan penyajian *intangible asset* seperti royalty, hak cipta, merk dagang, goodwiil, dsb maka memiliki tambaan pendapatan dan keuntungan atas kepemilikan *intangible asset* tersebut. Pada parktiknya, asset tidak berwujud sebagai salah satu asset yang sulit untuk dideteksi sehingga dapat didayagunakan oleh perusahaan pada anak perusahaan ataupun pada perusahaan yang memiliki relasi yang kuat dengan

perusahaan tersebut Jafri & Mustikasari (2018). Kemudahan tersebut memberikan motivasi kepada manajer perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing* dikarenakan dengan memiliki asset tidak berwujud maka perusahaan akan menjadi pusat perhatian pemerintah.

Skema *transfer pricing* pada dasarnya digunakan oleh perusahaan untuk meminimalisasi beban pajak. Apabila suatu perusahan memiliki *intangible asset* maka besar kemungkinan akan memperoleh laba yang lebih besar sehingga manajer akan memilih untuk melakukan pemindahan laba melalui praktik *transfer pricing*. Motivasi untuk melakukan *transfer pricing* akan semakin diperkuat dengan perusahaan menerapkan prinsip kehati-hatian atau *prudence* atas dasar tujuan yang sama yaitu untuk meminimaliasasi pajak. Jadi, apabila perusahaan yang memiliki *intangible asset* dan menerapkan *prudence* maka akan memilih apakah akan meningkatkan keputusan praktik *transfer pricing* atau akan meningkatkan nilai perusahaan dengan mengurangi keputusan praktik *transfer pricing*. Hipotesis yang diajukan adalah :

H5 : *Prudence* memoderasi secara siginifikan pengaruh *intangible asset* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

2.4.6 *Prudence* sebagai moderasi hubungan antara *Inventory Intensity Ratio* dan *Transfer Pricing*

Inventory Intensity merupakan salah satu bagian harta khususnya persediaan yang dibandingkan dengan total asset yang dimiliki Andhari & Sukartha (2017). Hipotesis biaya politik dalam teori akuntansi positif menjelaskan bahwa semakin besar perusahaan maka semakin besar pula biaya politik yang akan ditanggung oleh

perusahaan. Biaya politik tersebut berupa biaya pajak, sehingga dengan hipotesis biaya politik ini akan membuat perusahaan untuk cenderung memilih kebijakan akuntansi yang dapat melaporkan laba dengan jumlah yang rendah. Persediaan dapat digunakan untuk menekan biaya pajak tersebut dimana dengan tingkat persediaan yang tinggi maka akan timbul biaya pemeliharaan, penyimpanan, dan risiko finansial yang ditanggung. Biaya-biaya tersebut dapat menjadi pengurang laba perusahaan pada periode berjalan.

Perusahaan yang menerapkan *prudence* akan mengakui beban atau kerugian secepat mungkin, akan tetapi akan melakukan penundaan terhadap pengakuan pendapatan. Prinsip ini dapat menjadi dasar untuk mengakui biaya-biaya yang timbul akibat adanya persediaan yang dimiliki perusahaan. Sjahputra (2019) meneliti determinan *tax avoidance* pada perusahaan *food and beverage* dimana hasilnya menunjukkan bahwa *inventory intensity ratio* dan konservatisme berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

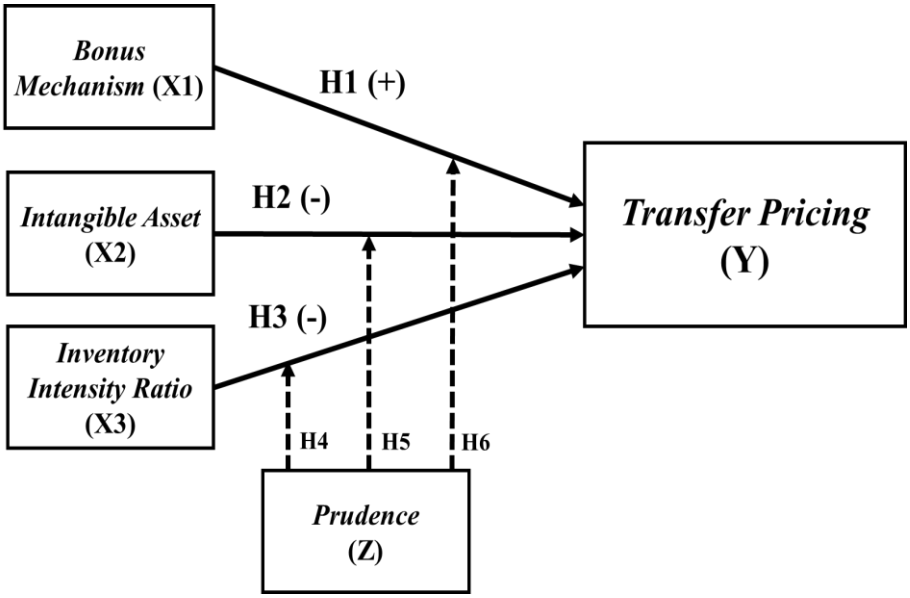
PSAK 14 mengatur tentang persediaan, yang menjelaskan bahwa nilai persediaan dapat diukur dengan nilai terendah diantara nilai buku tercatat dengan nilai wajarnya. Apabila nilai wajar yang lebih rendah, maka perusahaan akan melakukan penyesuaian terhadap nilai persediaan yang tercatat, sehingga nilai persediaan yang akan disajikan pada laporan posisi keungan akan lebih rendah. Kondisi tersebut akan menggambarkan nilai persediaan yang lebih relevan dan secara tidak langsung akan berpengaruh pada laba yang akan diperoleh perusahaan. Persediaan akhir yang tampak lebih kecil akan menghasilkan nilai harga pokok penjualan yang lebih tinggi di akir periode sehingga laba dapat menjadi lebih

rendah, maka pajak yang dibayarkan akan lebih kecil. Pengukuran persediaan dengan nilai terendah ini pada dasarnya termasuk dalam konsep *prudence*.

Putri & Lautania (2016) menemukan bahwa *inventory intensity ratio* berpengaruh negatif tehadap *effective tax rate.* Sarra (2017) juga menemukan bahwa *inventory intensity ratio* berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Berhubung persediaan merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan laba perusahaan, maka kebijakan akuntansi yang diambil terkait persediaan juga harus sangat berhati-hati agar tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Apabila perusahaan sudah merasa cukup dengan adanya penghematan biaya pajak yang diperoleh dari adanya persediaan di gudang, maka perusahaan akan mengurangi bentuk praktik penghindaran pajak lainnya. Jadi, hal yang dapat dipahami yaitu perusahaan akan menentukan kebijakan terkait persediaan yang meliat dampak dari penerapan *prudence* untuk mengambil keputusan apakah perusahaan perlu melakukan *transfer pricing* agar semakin dapat memperkecil pembayaran pajak atau justru akan menguranginya. Hipotesis yang diajukan adalah:

H6 : *Prudence* memoderasi secara signifikan pengaruh *inventory intensity ratio* terhadap *transfer pricing.*

Berdasarkan variabel penelitian, paparan kerangka berpikir, serta hipotesis yang telah disusun maka dapat disajikan model penelitian sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

2.5. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka berpikir yang telah disusun, maka dalam penelitian ini diajukan hipotesis sebagai barikut:

H1: *Bonus Mechanism* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

H2: *Intangible asset* berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

H3: *Inventory Intensity Ratio* berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing.*

H4: *Prudence* memoderasi secara siginifikan pengaruh *bonus mechanism* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

H5: *Prudence* memoderasi secara siginifikan pengaruh *intangible asset* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

H6: *Prudence* memoderasi secara signifikan pengaruh *inventory intensity ratio* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing.*

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti determinan-determinan yang dapat mempengarui perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing* pada perusahaan sektor perusahaan property, konstruksi & real estate dan perusahaan manufaaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2014 sampai dengan 2018. Determinan tersebut diantaranya yaitu *bonus mechanism, intangible asset*, dan *inventory intensity ratio* serta variabel yang memoderasi hubungan antara *bonus mechanism, intangible asset*, dan *inventory intensity ratio* yaitu *prudence*. Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. *Bonus mechanism* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing.* Hasil tersebut menunjukkan bahwa motivasi manajer untuk memperoleh bonus tidak mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dikarenakan perusahaan sampel lebih menyukai melaporkan laba dalam keadaan stabil. Hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa *bonus mechanism* berpengaruh positif secara signifikan terhaadap *transfer pricing* ditolak.
2. *Intangible asset* berpengaruh negatif dan siginifikan terhadap keputusan *transfer pricing.* Hasil tersebut menunjukkan bahwa perusahaan lebih memilih untuk menjaga nilai perusahaan melalui *intangible asse*t dengan cara

menurunkan tindakan *transfer pricing*. Hipotesis kedua (H2) yang menyatakan bahwa *intangible asset* berpengaruh negatif secara signifikan terhadap *transfer pricing* diterima.

3. *Inventory intensity ratio* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing.* Hasil tersebut menunjukan bahwa perusahaan akan memilih cara manakah yang lebih efektif untuk menurunkan biaya pajak yaitu apabila menaikkan inevstasi persediaan maka perusahaan akan mengurangi praktik *transfer pricing*. Sebaliknya apabila perusahaan mengurangi investasi persediaan, maka perusahaan meningkatkan praktik *transfer pricing*. Hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan bahwa *inventory intensity ratio* berpengaruh negatif secara signifikan terhadap *transfer pricing* diterima.
4. *Prudence* tidak memoderasi pengaruh *bonus mechanism* terhadap *transfer pricing*. Hasil tersebut menunjukkan bahwa dengan menerapkan *prudence* yang dapat meminimalkan beban pajak tidak dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh *bonus mechanism* terhadap *transfer pricing*. Hipotesis keempat (H4) yang menyatakan bahwa *prudence* memoderasi secara signifikan pengaruh *bonus mechanism* terhadap *transfer pricing* ditolak.
5. *Prudence* memoderasi signifikan secara poisitif yang berarti memperlemah pengaruh *intangible asset* terhadap keputusan *transfer pricing.* Hasil tersebut menunjukkan bahwa dengan menerapkan prinsip *prudence* maka perusahaan akan menunda pengakuan pendapatan yang diperoleh dari *intangible asset*

sehingga keuntungan tersebut dapat dipindahkan dengan skema *transfer pricing* yang didukung dengan kesulitan dalam pengakuan dan pengukuran aktiva tersebut. Hipotesis kelima (H5) yang menyatakan bahwa *prudence* memoderasi secara signifikan pengaruh *intangible asset* terhadap *transfer pricing* diterima.

6. *Prudence* tidak memoderasi pengaruh *inventory intensity ratio* terhadap *transfer pricing.* Hasil tersebut dikarenakan *prudence* atau prinsip kehati-hatian dalam penentuan nilai persediaan yang menggunakan nilai terendah dari nilai buku tercatat dengan nilai wajar atau menngunakan metode *net realizable value* tidak diperkenankan dalam peraturan perpajakan. Hipotesis keenam (H6) yang menyatakan bahwa *prudence* memoderasi secara signifikan pengaruh *inventory intensity ratio* terhadap *transfer pricing* ditolak.

5.2 Saran

Saran yang dapat penulis berikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Distribusi freskuensi variabel *transfer pricing* menunjukkan banyak perusahaan properti, real estate & konstruksi serta perusahaan manufaktur masih tergolong sangat rendah, yang menujukkan tingkat pengungkapan pihak berelasi masih rendah. Sebagai perusahaan yang telah terdaftar di BEI, sebaiknya mengungkapkan hubungan pihak berelasi yang dilakukan oleh perusahaan sesaui dengan PSAK 7 Pengungkapan Pihak Berelasi agar laba yang dilaporkan lebih reliable.

2. Pengungkapan *intangible asset* pada perusahaan properti, real estate & konstruksi lebih sedikit daripada perusahaan manufaktur jika dilihat dari analisa data sampel dikarenakan pada perusahaan properti, real estate dan konstruksi tidak terlalu memperhatikan aktivitas *research and development* yang dapat diakui sebagai *intangible asset*. Penelitian selanjutnya apabila ingin meneliti pengaruh *intangible asset* terhadap *transfer pricing* dapat menggunakan obyek penelitian lain seperti sektor perusahaan telekomunikasi, infrastruktur, dan transportasi.
3. Proksi *bonus mechanism* yang digunakan dalam penelitian ini yaitu indeks trend laba bersih yang hasilnya terbukti tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, sebaiknya penelitian selanjutnya dapat menggunakan proksi lain dalam mengukur variabel *bonus mechanism* seperti kompensasi manajemen dalam bentuk saham. Kompensasi dalam bentuk saham tersbeut dianggap mampu menyelaraskan kepentingan antara eksekutif perusahaan dan pemilik perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Andhari, P. A. S., & Sukartha, I. M. (2017). Pengaruh Pengungkapan Corporate Social Responsibility , Profitabilitas , Inventory Intensity , Capital Intensity Dan Leverage Pada Agresivitas Pajak. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, *18*(03), 2115–2142.

Anisyah, F. (2018). Pengaruh Beban Pajak, Intangible Assets, Profitabilitas, Tunneling Incentive Dan Mekanisme Bonus Terhadap Transfer Pricing (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Listing di BEI Periode 2014-2016). *JOM Fekon*, *1*(1), 1–14.

Aristiani, O., Suharto, & Sari, G. P. (2017). Pengaruh Prudence Terhadap Asimetri Informasi dengan Kualitas Laba sebagai Variabel Moderasi. *Akuisisi : Journal of Accounting & Finance*, *13*(2), 62–82.

Bornemann, T. (2018). Tax Avoidance and Accounting Conservatism. *SSRN Electronic Journal*. https://doi.org/10.2139/ssrn.3114054

Darmadi, I. N. H., & Zulaikha. (2013). Analisis faktor yang mempengaruhi manajemen pajak dengan indikator tarif pajak efektif. *Diponegoro Journal of Accounting*, *2*(1), 1–12.

Delgado, F. J., Fernandez-Rodriguez, E., & Martinez-Arias, A. (2014). Effective tax rates in corporate taxation: A quantile regression for the EU. *Engineering Economics*, *25*(5), 487–496. https://doi.org/10.5755/j01.ee.25.5.4531

Fitri, D., Hidayat, N., & Arsono, T. (2019). The Effect of Tax Management, Bonus Mechanism and Foreign Ownership on Transfer Pricing Decision. *Jurnal Aplikasi Ekonomi, Akuntansi Dan Visni*, *1*(1), 35–48.

Fuadah, L. L., & Nazihah, A. (2019). The Effect Of Tax, Tunneling Incentive, Bonus Mechanisms, And Firm Size On Transfer Pricing (Indonesian Evidence). *Journal of Accounting Finance and Auditing Studies (JAFAS)*, *5*(1), 1–17. https://doi.org/10.32602/jafas.2019.0

Ghozali, I. (2016). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 :Update PLS Regresi. *Semarang*. https://doi.org/10.2307/1579941

Hartati, W., Desmiyawati, & Julita. (2015a). Tax Minimization, Tunneling Incentive dan Mekanisme Bonus terhadap Keputusan Transfer Pricing Seluruh Perusahaan yang Listing di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal SNA*, 241–246.

Hartati, W., Desmiyawati, & Julita. (2015b). Tax Minimization, Tunneling Incentive dan Mekanisme Bonus terhadap Keputusan Transfer Pricing Seluruh Perusahaan yang Listing di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal SNA*.

Jafri, H. E., & Mustikasari, E. (2018). Pengaruh Perencaan Pajak, Tunnneling Incentive dan Aset Tidak Berwujud Terhadap Perilaku Transfer Pricing pada Perusahaan Manufaktur yang Memiliki Hubungan Istimewa yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016. *Berkala Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, *3*(2), 63. https://doi.org/10.20473/baki.v3i2.9969

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial. *Journal of Financial Economics*, *3*, 305–360. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X

Kusuma, H., & Wijaya, B. (2017). Drivers of the Intensity of Transfer Pricing : An Indonesian Evidence. *Proceedings of the Second American Academic Research Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences*, (April), 1–15.

Lo, A. W. Y., Wong, R. M. K., & Firth, M. (2010). Tax, financial reporting, and tunneling incentives for income shifting: An empirical analysis of the transfer pricing behavior of Chinese-listed companies. *Journal of the American Taxation Association*, *32*(2), 1–26. https://doi.org/10.2308/jata.2010.32.2.1

McColgan, P. (2001). Agency theory and corporate governance: a review of the literature from a UK perspective. *Department of Accounting and Finance University of Strathclyde*.

Merle, R., Al-Gamrh, B., & Ahsan, T. (2019). Tax havens and transfer pricing intensity: Evidence from the French CAC-40 listed firms. *Cogent Business and Management*, *6*(1), 1–12. https://doi.org/10.1080/23311975.2019.1647918

Mispiyanti. (2015). Pengaruh pajak dan mekanisme bonus terhadap keputusan transfer pricing (. *Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, *Vol 16*(18), 62–73.

Nurhidayati, N., & Fuadillah, H. (2018). The Influence of Income Shifting Incentives towards The Tax Haven Country Utilization: Case Study on the Companies listed in Indonesian Stock Exchange. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, *20*(1), 27. https://doi.org/10.9744/jak.20.1.27-38

Ohnuma, H., & Kato, K. (2015). Empirical Examination of Market Reaction to Transfer Pricing Taxation Announcement in Press: A Japanese Perspective. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, *11*(1), 10–26. https://doi.org/10.17265/1548-6583/2015.01.002

Okefinance.com. (2016). Seiring Pertumbuhan Penduduk Pasar Properti Makin

Bergerak. Retrieved February 12, 2020, from https://economy.okezone.com

Panda, B., & Leepsa, N. M. (2017). Agency theory: Review of theory and evidence on problems and perspectives. *Indian Journal of Corporate Governance*. https://doi.org/10.1177/0974686217701467

PER - 32.PJ_.2011 tg Perubahan PER-43.PJ_.2010 tg Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha .pdf. (2011).

Putri, C. L., & Lautania, M. F. (2016). Pengaruh Capital Intensity Ratio, Inventory Intensity Ratio, Ownership Structure dan Profitability Terhadap Effective Tax Rate (ETR) (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2014). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, *1*(1), 101–119. Retrieved from https://media.neliti.com/media/publications/188375-ID-pengaruh-capital-intensity-ratio-invento.pdf

Richardson, G., & Taylor, G. (2015). Income Shifting Incentives and Tax Haven Utilization: Evidence from Multinational U.S. Firms. *International Journal of Accounting*, *50*(4), 458–485. https://doi.org/10.1016/j.intacc.2015.10.001

Saragih., C. D., & Rohman, A. (2019). Analisis Pengaruh Mekanisme Corporate Governance Terhadap Nilai Perusahaan. *Diponegoro Journal of Accounting*, *8*, 1–20. https://doi.org/10.2307/2329112

Saraswati, G. A. R. S., & Sujana, I. K. (2017). Pengaruh Pajak , Mekanisme Bonus , Dan Tunneling Incentive Pada Indikasi Transfer Pricing Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali , Indonesia Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas U. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, *19*(2), 1000–1029.

Sarra, H. D. (2017). PENGARUH KONSERVATISME AKUNTANSI, KOMITE AUDIT DAN DEWAN KOMISARIS INDEPENDEN TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK (Studi Empiris Pada Industri Kimia dan Logam di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2014). *Competitive Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, *1*(1), 63. https://doi.org/10.31000/competitive.v1i1.108

Septiyani Resa Pide, Ramadhanti, W., & Sudibyo, Y. A. (2018). Some Factors That Affect Transfer Pricing Decision. *SAR (Soedirman Accounting Review) : Journal of Accounting and Business*, *3*(1), 21. https://doi.org/10.20884/1.sar.2018.3.1.1158

Setijaningsih, H. T. (2012). Teori Akuntansi Positif dan Konsekuensi Ekonomi. *Jurnal Akuntansi*, *XVI*(03), 427–438.

Sjahputra, A. (2019). Determinan Tax Avoidance pada Perusahaan Food and

Beverages di Indonesia. *Scientific Journal of Reflection*, *2*(4), 371–380.

Standar akuntansi pemerintahan berbasis akrual pernyataan no. 14 akuntansi aset tak berwujud. (n.d.). (14).

Suandy, E. (2016). Perencanaan Pajak. In *Perencanaan Pajak (Edisi 6)*.

Sudjana. (2005). sudjana. In *Metoda statistika*.

Sulistyowati, S., & Kananto, R. (2019). The Influences of Tax, Bonus Mechanism, Leverage and Company Size Through Company Decision on Transfer Pricing. *Business and Management Research*, *73*(Aicar 2018), 207–212. https://doi.org/10.2991/aicar-18.2019.45

Sundari, N., & Aprilina, V. (2017). Pengaruh Konservatisme Akuntansi, Intensitas Aset Tetap, Kompensasi Rugi Fiskal Dan Corporate Governanace Terhadap Tax Avoidance. *JRAK: Jurnal Riset Akuntansi Dan Komputerisasi Akuntansi*, *8*(1), 85–109. https://doi.org/10.33558/jrak.v8i1.861

Susanti, A., & Firmansyah, A. (2018). Determinants of transfer pricing decisions in Indonesia manufacturing companies. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, *22*(2), 81–93. https://doi.org/10.20885/jaai.vol22.iss2.art1

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 36 TAHUN 2008 TENTANG PERUBAHAN KEEMPAT ATAS UNDANG-UNDANG NOMOR 7 TAHUN 1983 TENTANG PAJAK PENGHASILAN. (2008). *49*, 1–12.

Utama, C. A. (2015). Penentu Besaran Transaksi Pihak Berelasi: Tata Kelola, Tingkat Pengungkapan, Dan Struktur Kepemilikan. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, *11*(1), 37–54. https://doi.org/10.21002/jaki.2015.03

Wahyudin, A. (2015). Metodologi Penelitian Bisnis dan Pendidikan. In *Semarang: Unnes Press. Edisi*.

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*.

Wijaya, V., & Christiawan, Y. (2014). Pengaruh Kompensasi Bonus, Leverage, dan Pajak Terhadap Earning Management Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2009-2013. *Tax & Accounting Review*, *4*(1), 1–9.

Witness, G. (2019). *Indonesia ' S Shifting Coal Money Part 3 : Taxing Times for Adaro*.

Young, E. (2013). *2013 Global Transfer Pricing Survey*.