



***TUNNELING INCENTIVE* SEBAGAI PEMODERASI
HUBUNGAN ANTARA PENGHINDARAN PAJAK DAN
REVENUE TERHADAP KEPUTUSAN *TRANSFER PRICING***

SKRIPSI

**Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
pada Universitas Negeri Semarang**

Oleh

Siti Munawaroh

NIM 7211416106

**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 : Selasa

Tanggal : 7 April 2020



Kiswanto, SE., M.Si, CMA, CIBA, CERA
NIP 198309012008121002

Pembimbing

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

PENGESAHAN KELULUSAN

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

Hari : Kamis

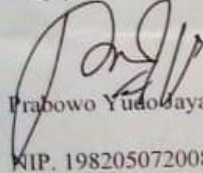
Tanggal : 14 Mei 2020

Penguji I



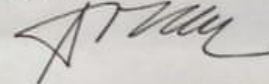
Kiswanto, SE., M.Si, CMA, CIBA, CERA
NIP 198309012008121002

Penguji II



Prabowo Yudobayanto SE.,MSA
NIP. 198205072008121005

Penguji III



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

Mengetahui,



Dekan Fakultas Ekonomi

Drs. Heri Yanto, MBA, Ph.D

NIP 196307181987021001

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Munawaroh

NIM : 7211416106

Tempat/Tanggal Lahir : Grobogan, 03 Agustus 1997

Alamat : Ds. Nambuhan, Dsn. Nambukan RT 02 RW 01,
Kecamatan Purwodadi, Kab. Grobogan, Jawa
Tengah, 58114

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

Semarang, 19 Mei 2020



Siti Munawaroh

NIM 7211416106

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”. (QS. Al-Insyirah 5)

PERSEMBAHAN

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

- ❖ Bapak Sungkono dan Ibu Sukarti yang selalu memberikan doa dan semangat luar biasa.
- ❖ Kakak Samsudin dan Siti Sunarti yang selalu memberi semangat.
- ❖ Sahabat-sahabatku Fitri, Dwi, Uus, Krisna, Nurul, Azizah, Mbak Uci, teman Akuntansi C 2016, Keluarga FOKUS dan Fiat Justicia yang selalu memberi semangat dan motivasi.
- ❖ Teman-teman KKN Keilmuan Desa Kedungkelor 2019 Nesi, Amanah, Muna, Bagus, Tirta, Firqo, Tria, Vina, Zain, Shendy, Zara, Farhan dan Ostin.
- ❖ Semua orang yang dihadirkan Tuhan dalam hidup penulis.

PRAKATA

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Tunneling Incentive Memoderasi Hubungan antara Penghindaran Pajak dan Revenue terhadap Keputusan Transfer Pricing”. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program Sarjana (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang. Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis menyadari bahwa penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak. Untuk itu perkenankan penulis mengucapkan terima kasih kepada:

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

5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen dan Staf Administrasi Fakultas Ekonomi yang telah memberikan ilmu, arahan, dan pembelajaran kepada penulis.

Semoga bantuan, pengorbanan dan amal baik yang telah diberikan menjadi berkah dan mendapat balasan yang melimpah dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dari skripsi ini mengingat kurangnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat Penulis harapkan untuk meningkatkan kualitas penulisan di masa yang akan datang. Skripsi ini juga diharapkan dapat memberikan manfaat bagi seluruh pihak terutama bagi pembaca.

Semarang, 2020

Penulis

SARI

Munawaroh, Siti. 2020. “*Tunneling Incentive* sebagai Pemoderasi Hubungan antara Penghindaran Pajak dan *Revenue* terhadap Keputusan *Transfer Pricing*”. Skripsi. Jurusan Akuntansi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Semarang. Pembimbing: Trisni Suryarini, S.E, M.Si.

Kata Kunci: Penghindaran Pajak, *Revenue*, *Tunneling Incentive*, *Transfer Pricing*

Laba merupakan objek pajak bagi perusahaan dimana perusahaan sebagai entitas yang berorientasi pada laba berusaha untuk meminimalkan pajak agar tetap memperoleh laba yang maksimal. Upaya yang dilakukan adalah dengan melakukan perencanaan pajak, salah satunya melalui *transfer pricing*. *Transfer pricing* adalah harga yang ditentukan pada transaksi antar pihak berelasi, dimana harga tersebut ditetapkan secara tidak wajar. *Transfer pricing* merupakan isu global yang melibatkan banyak negara dalam transaksinya dan bersifat legal, namun dengan *transfer pricing* ini dapat menyebabkan penerimaan pajak suatu negara menjadi menurun. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penghindaran pajak dan *revenue* terhadap keputusan *transfer pricing* serta peran *tunneling incentive* dalam memoderasi hubungan pengaruh tersebut.

Populasi dalam penelitian ini berupa seluruh perusahaan pertambangan yang listing di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2014 sampai 2018, yaitu sejumlah 43 perusahaan. Teknik sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* dan menghasilkan 11 perusahaan dengan 55 unit analisis. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi moderasi dengan uji selisih mutlak, serta pengujian hipotesisnya menggunakan aplikasi IBM SPSS Ver.21.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penghindaran pajak berpengaruh negatif signifikan terhadap *transfer pricing*, sedangkan *revenue* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *transfer pricing*. Selain itu, *tunneling incentive* terbukti memoderasi secara signifikan pengaruh penghindaran pajak dan *revenue* terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

Simpulan penelitian ini adalah variabel penghindaran pajak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, *revenue* tidak mempengaruhi keputusan *transfer pricing*, serta variabel *tunneling incentive* memoderasi hubungan antara penghindaran pajak dan *revenue* terhadap *transfer pricing*. Penelitian ini menyarankan agar perusahaan mampu mengungkapkan secara sistematis transaksi dengan pihak berelasi sesuai PSAK No. 7. Saran bagi penelitian selanjutnya agar menggunakan menambah tahun analisis dan menggunakan pengukuran berbeda untuk menilai ukuran perusahaan, serta menambah variabel lain seperti *exchange rate* dan *intangible asset*.

ABSTRACT

Munawaroh, Siti. 2020. "Tunneling Incentive as a Moderating Relationship between Tax Avoidance and Revenue to Decisions of Transfer Pricing". Minithesis. Accounting Major. Faculty of Economics. Universitas Negeri Semarang. Advisor: Trisni Suryarini, S.E, M.Si.

Keywords: Tax Avoidance, Revenue, Tunneling Incentive, Transfer Pricing

Profit as a tax object for companies where the company as a profit-oriented entity trying to minimize taxes in order to still get the maximum profit. Efforts are being made to carry out tax planning, one of which is through transfer pricing. Transfer pricing is the price determined on transactions between related parties, where the price is determined unnaturally. Transfer pricing is a global issue that involves many countries in their transactions and has a legal nature, but with transfer pricing this can cause a country's tax revenue to decrease. The purpose of this study is to examine the effect of tax avoidance and revenue to transfer pricing and the role of tunneling incentive in moderating that influence relationship.

The population in this study were all mining companies listed on the Indonesia Stock Exchange from 2014 to 2018, which were 43 companies. The sampling technique used was purposive sampling and obtained 11 companies with 55 units of analysis. The analytical method used is a moderating regression analysis with absolute difference test, and hypothesis tested using IBM SPSS Version 21.

The result of this study indicates that tax avoidance has a negative significant effect on transfer pricing, while revenue did not significantly influence transfer pricing. In addition, tunneling incentive has been proven on corporate transfer pricing decisions.

The conclusion of this study is that tax avoidance variable affects transfer pricing, revenue does not affect transfer pricing decisions, and tunneling incentive variable moderates the relationship between tax avoidance and revenue towards transfer pricing. This study suggests that companies are able to systematically disclose transactions with related parties according to PSAK No. 7. Suggestions for further research to use add another year of analysis and use different measurements to assess company size, as well as add other variables such as exchange rates and intangible assets.

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN KELULUSAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN.....	Error! Bookmark not defined.
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
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	1
1.2 Identifikasi Masalah	17
1.3 Cakupan Masalah	18
1.4 Rumusan Masalah	18
1.5 Tujuan.....	19
1.6 Manfaat Penelitian.....	20
1.6.1 Manfaat Teoritis.....	20
1.6.2 Manfaat Praktis	20
1.7 Orisinilitas	21
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS PENELITIAN	22
2.1 Kajian Teori Utama (<i>Grand Theory</i>).....	22
2.1.1 Teori Agensi (<i>Agency Theory</i>).....	22
2.2 Kajian Variabel Penelitian.....	30
2.2.1 <i>Transfer pricing</i>	30
2.2.2 Penghindaran Pajak.....	34

2.2.3 Ukuran Perusahaan (<i>Revenue</i>)	37
2.2.4 <i>Tunneling incentive</i>	40
2.3 Kajian Penelitian Terdahulu	43
2.4 Kerangka Berpikir	46
2.4.1 Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap Keputusan <i>Transfer pricing</i> ...	46
2.4.2 Pengaruh <i>Revenue</i> terhadap Keputusan <i>Transfer Pricing</i>	49
2.4.3 <i>Tunneling Incentive</i> sebagai Moderasi Hubungan antara Penghindaran Pajak dan <i>Transfer Pricing</i>	50
2.4.4 <i>Tunneling Incentive</i> sebagai Moderasi Hubungan antara <i>Revenue</i> dengan <i>Transfer Pricing</i>	52
2.5 Hipotesis Penelitian	55
BAB III METODE PENELITIAN	57
3.1 Jenis dan Desain Penelitian	57
3.2 Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel	58
3.3 Operasional Variabel Penelitian	61
3.3.1 Variabel Penelitian	61
3.3.2 Variabel Independen	62
3.3.3 Variabel Moderating	63
3.4 Teknik Pengumpulan Data	65
3.5 Teknik Pengolahan dan Analisis Data	65
3.5.1 Analisis Statistik Deskriptif	66
3.5.2 Uji Asumsi Klasik	67
3.5.3 Analisis Regresi Moderasi	70
3.5.4 Uji Hipotesis	71
BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	73
4.1 Hasil Penelitian	73
4.1.1 Deskripsi Objek Penelitian	73
4.1.2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif	74
4.1.3 Hasil Uji Asumsi Klasik	85
4.1.4 Hasil Uji <i>Moderated Regression Analysis</i>	90

4.1.5 Hasil Uji Hipotesis	92
4.2 Analisis dan Pembahasan	96
4.2.1 Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap <i>Transfer pricing</i>	96
4.2.2 Pengaruh <i>Revenue</i> terhadap <i>Transfer pricing</i>	98
4.2.3 <i>Tunneling Incentive</i> Memoderasi Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap <i>Transfer Pricing</i>	102
4.1.4 <i>Tunneling Incentive</i> Memoderasi Pengaruh <i>Revenue</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i>	103
BAB V PENUTUP.....	106
5.1 Kesimpulan.....	106
5.2 Saran	107
DAFTAR PUSTAKA	110
LAMPIRAN	114

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu	43
Tabel 3.1 Identifikasi Sampel Penelitian	60
Tabel 4.1 Hasil Statistik Deskriptif Transfer Pricing.....	74
Tabel 4.2 Distribusi Frekuensi Transfer Pricing	76
Tabel 4.3 Hasil Statistik Deskriptif Penghindaran Pajak.....	77
Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi Variabel Penghindaran Pajak	79
Tabel 4.5 Hasil Statistik Deskriptif Revenue	80
Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Variabel Revenue	81
Tabel 4.7 Hasil Statistik Deskriptif Tunneling Incentive.....	83
Tabel 4.8 Distribusi Frekuensi Variabel Tunneling Incentive	84
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas	86
Tabel 4.10 Hasil Uji Multikolonieritas	87
Tabel 4.11 Hasil Uji Autokorelasi	88
Tabel 4.12 Hasil Uji Heteroskedastisitas	89
Tabel 4.13 Hasil Uji Selisih Mutlak.....	90
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi	94
Tabel 4.15 Ringkasan Hasil Uji Hipotesis	95

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Hasil Survey Isu Pajak Ernst & Young.....	4
Gambar 2.1 Model Penelitian	54

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Sampel Penelitian	114
Lampiran 2 Hasil Tabulasi Data Penelitian	114
Lampiran 3 Hasil Statistik Deskriptif	116
Lampiran 4 Hasil Distribusi Frekuensi	117
Lampiran 5 Hasil Uji Asumsi Klasik	119
Lampiran 6 Hasil Uji Moderated Regression Analysis (MRA) dengan Nilai Selisih Mutlak	120

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dan terbukanya perekonomian dalam suatu negara dapat memberikan peluang bagi perusahaan untuk mengembangkan bisnisnya dengan menciptakan berbagai inovasi produk maupun jasa. Perusahaan yang merupakan sebuah entitas yang berorientasi pada laba, tentu akan melakukan suatu proses bisnis yang ditujukan untuk memperoleh laba dalam rangka mewujudkan kesejahteraan para pemangku kepentingan (*stockholder*). *Stockholder* akan merasa puas apabila laba yang diperoleh perusahaan dapat maksimal, sehingga *stockholder* akan memperoleh manfaat yang besar pula atas perolehan laba tersebut.

Laba merupakan salah satu objek pajak bagi suatu badan atau perusahaan, sehingga laba akan berpengaruh terhadap besarnya pajak yang harus dibayarkan kepada pemerintah. Perusahaan pada umumnya tidak menginginkan besarnya kewajiban pajak yang tinggi, karena pajak merupakan salah satu unsur pengurang laba yang nantinya akan dibagikan kepada pemegang saham atau digunakan kembali untuk kegiatan operasional perusahaan. Hal tersebut membuat perusahaan melakukan tindakan perencanaan pajak dalam rangka meminimalkan beban pajaknya.

Perencanaan pajak (*tax planning*) merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka meminimalkan pajak yang dibayarkan sehingga

mampu memaksimalkan laba yang diperoleh. Ketika manajemen perusahaan melakukan perencanaan pajak yang efektif, maka *tax planning* tersebut harus dilakukan secara tepat sesuai dengan peraturan yang berlaku, sehingga dapat sesuai dengan perspektif dari perusahaan, pemerintah, dan masyarakat (Jones. 2006). Salah satu metode yang digunakan perusahaan untuk melakukan *tax planning* adalah dengan menggunakan skema *transfer pricing*. *Transfer pricing* dilakukan perusahaan guna memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kewajiban pajaknya.

Transfer pricing atau harga transfer berkaitan erat dengan harga transaksi barang, jasa atau aset tidak berwujud antar perusahaan induk dan anak baik dalam satu negara maupun antar negara. Suandy (2016:77) mendefinisikan *transfer pricing* dalam dua pengertian yang berbeda, yaitu pengertian yang bersifat netral dan pengertian yang bersifat *peyoratif*. Pengertian yang bersifat netral, mengasumsikan bahwa *transfer pricing* merupakan sebuah tindakan yang murni dilakukan karena strategi dan taktik bisnis tanpa motif untuk melakukan pengurangan beban pajak, sedangkan pengertian yang bersifat *peyoratif* mengasumsikan bahwa *transfer pricing* merupakan sebuah upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik menggeser laba ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah.

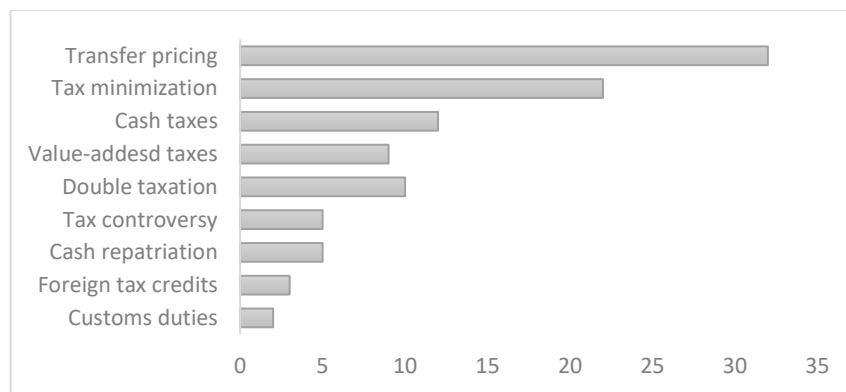
Praktik *transfer pricing* juga diatur dalam beberapa ketentuan, seperti Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan, dimana pada pasal 18 juga membahas mengenai *transfer pricing* yang menekankan mengenai

hubungan istimewa. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 pasal 18 ayat 4 menjelaskan bahwa hubungan istimewa dapat terjadi antara wajib pajak badan karena kepemilikan atas modal saham suatu badan oleh badan lainnya sebanyak 25% (dua puluh lima persen) atau lebih. Selain itu, aturan mengenai *transfer pricing* juga terdapat dalam Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 213/PMK.03/2016 tentang Jenis Dokumen dan/atau Informasi Tambahan yang Wajib Disimpan oleh Wajib Pajak yang Mempunyai Transaksi Dengan Para Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa, dan Tata Cara Pengelolaannya. Pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa menurut PSAK No. 7 adalah pihak yang mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain atau memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pihak lain dalam pengambilan keputusan bisnisnya. Sehingga apabila antara entitas yang satu dan entitas lainnya saling terkait juga dapat disebut sebagai hubungan istimewa.

Tarif pajak yang ditetapkan pemerintah pada wajib pajak badan dalam negeri berdasarkan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan, Pasal 17 adalah sebesar 28% yang kemudian pada tahun 2009 diturunkan menjadi 25% dan mulai berlaku sejak tahun pajak 2010. Data realisasi penerimaan pajak yang dilaporkan DJP (Direktorat Jenderal Pajak) dalam Laporan Kinerja DJP menunjukkan bahwa pada tahun 2009 terjadi penurunan sebesar 4,88% dari tahun sebelumnya. Hal berbeda terjadi pada tahun 2010 hingga 2018, penerimaan pajak terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Peningkatan terbesar terjadi pada tahun 2011 yaitu sebesar 16,49% dari tahun 2010. Akan tetapi,

penerimaan pajak dari PPh 25/29 Badan dari tahun 2012 hingga tahun 2018 mengalami fluktuasi, dimana kenaikan terbesar terjadi pada tahun 2015 sebesar 19,69%, sedangkan pada tahun 2014 dan 2016 terjadi penurunan penerimaan pajak masing-masing sebesar 3,74% dan 7,66%.

Isu mengenai praktik penghindaran pajak menjadi isu global yang menyangkut banyak negara. Terdapat beberapa isu terkait penghindaran pajak yang sering dilakukan, diantaranya adalah *transfer pricing*, *tax minimization*, *cash tax*, *value added tax*, *double taxation*, *tax controversy*, *cash repatriation*, *foreign tax credits*, *customs duties*, dan sebagainya seperti yang diungkapkan dalam hasil survei *Ernst & Young* pada tahun 2015 mengenai *taxation issue* yang ditunjukkan dalam Gambar 1.1 berikut:



Gambar 1.1 Hasil Survey Isu Pajak Ernst & Young

Survei oleh *Ernst & Young* tersebut menunjukkan bahwa *transfer pricing* menjadi praktik penghindaran pajak yang paling sering dilakukan, yaitu sebesar 32%. Perpajakan secara global menyoroti maraknya praktik *transfer pricing* dalam suatu perusahaan. Hal ini karena *transfer pricing* merupakan salah satu praktik

penghindaran pajak yang dapat dilakukan secara global. Banyak perusahaan yang memiliki perusahaan afiliasi di negara lain, khususnya negara dengan tarif pajak yang rendah. Hal ini tentu mendorong perusahaan untuk mentransfer kekayaan atau labanya ke negara dengan tarif pajak rendah tersebut dalam rangka meminimalkan beban pajak yang dibayarkan.

Berbeda dengan *tax minimization* yang merupakan salah satu bentuk dalam meminimalkan beban pajak guna melakukan penghindaran pajak berada dibawah *transfer pricing* dengan prosentase sebesar 22%, *tax minimization* dapat dilakukan di setiap perusahaan, baik perusahaan yang memiliki afiliasi di luar negeri maupun yang tidak memiliki afiliasi di luar negeri dengan memanfaatkan celah dalam peraturan perpajakan yang diterapkan dalam sebuah negara. *Tax minimization* ini lebih sering dilakukan pada negara dengan peraturan pajak yang kompleks dan dengan tarif pajak yang tinggi, sehingga tidak banyak perusahaan pada negara tertentu yang memanfaatkan praktik penghindaran pajak dengan *tax minimization*. Isu lain yang juga menjadi perhatian global adalah *cash taxes, value-added tax, tax controversy, cash repatriation, foreign tax credits, customs duties* yang berada di bawah *transfer pricing* dan *tax minimization*, hal ini dikarenakan praktik penghindaran pajak terkait isu-isu tersebut dilakukan sesuai dengan peraturan perpajakan di setiap negara, sehingga tidak secara global dan menyeluruh perusahaan-perusahaan di setiap negara menerapkan praktik tersebut dalam penghindaran pajaknya.

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan rekayasa '*tax affairs*' yang masih tetap berada dalam bingkai peraturan perpajakan (*lawful*). Penghindaran pajak dapat terjadi dalam bunyi ketentuan atau tertulis dalam undang-undang dan berada dalam jiwa dari undang-undang atau dapat juga terjadi di undang-undang tapi berlawanan dengan jiwa undang-undang (Suandy, 2016:8). Komite urusan fiskal dari *Organizational for Economic Cooperation and Development* (OECD) menyebutkan bahwa terdapat tiga karakter penghindaran pajak, yaitu (1) Adanya unsur artifisial di mana berbagai pengaturan seolah-olah terdapat di dalamnya padahal tidak, dan ini dilakukan karena ketiadaan faktor pajak, (2) Skema semacam ini sering memanfaatkan *loopholes* dari undang-undang atau menerapkan ketentuan-ketentuan legal untuk berbagai tujuan, padahal bukan itu yang sebetulnya dimaksudkan oleh pembuat undang-undang, (3) Kerahasiaan sebagai bentuk dari skema ini, di mana pada umumnya para konsultan menunjukkan alat atau cara melakukan penghindaran pajak dengan syarat Wajib Pajak menjaga kerahasiaan.

Transfer pricing dapat menjadi suatu masalah bagi perusahaan, tetapi juga dapat dijadikan sebagai sebuah peluang bagi perusahaan untuk dapat memaksimalkan laba. Perusahaan yang tergabung dalam sebuah afiliasi (perusahaan induk dan perusahaan anak atau dapat disebut sebagai perusahaan yang memiliki hubungan istimewa) dapat saling melakukan transaksi. Transaksi-transaksi antar perusahaan afiliasi tersebut dapat berupa penjualan atau pembelian barang dagangan, penjualan atau pembelian bahan baku, penjualan atau pembelian jasa, maupun penjualan atau pembelian aset tetap (Khafid, 2017:164).

Terbentuknya perusahaan afiliasi tersebut dapat memungkinkan perusahaan induk melakukan penjualan dengan harga yang lebih rendah untuk meminimalkan beban pajak yang akan dibayarkan, sedangkan perusahaan anak menanggung beban yang lebih tinggi atas barang atau jasa yang diperoleh dari perusahaan induk. Transaksi serupa juga dapat dilakukan pada perusahaan anak terhadap perusahaan induk. Harga transfer dalam perusahaan multinasional dapat diterapkan dengan menetapkan biaya transfer yang cukup tinggi pada perusahaan afiliasi yang beroperasi di negara dengan tarif pajak yang tinggi, sehingga laba akan masuk pada perusahaan afiliasi yang berada di negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Transaksi tersebut dapat menyebabkan pengurangan beban pajak badan secara keseluruhan.

Regulasi terkait *transfer pricing* telah dibuat oleh otoritas fiskal terkait penentuan harga transfer yang didasarkan pada prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*Arm's Length Principal*) yang tertera pada Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor: PER-32/PJ/2011 menjelaskan bahwa rentang harga yang ditetapkan atas transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa harus sebanding dengan rentang harga pada transaksi antar pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa, akan tetapi masih banyak ditemukan kasus-kasus penghindaran pajak khususnya melalui skema *transfer pricing*.

Salah satu kasus pengemplengan pajak dengan skema *transfer pricing* terjadi pada PT Adaro Energy (ADRO) yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di sektor pertambangan. PT Adaro terindikasi melakukan praktik *transfer*

pricing dengan menjual batu bara ke Coaltrade Service International Pte.Ltd., yang merupakan perusahaan afiliasi yang berada di Singapura. Direktorat Jenderal Pajak (DJP) menemukan bahwa PT Adaro melakukan penjualan dengan harga di bawah pasar, kemudian Coaltrade Service International Pte.Ltd., menjual kembali sesuai harga pasar. Skema tersebut mengakibatkan laba PT Adaro menjadi lebih kecil sehingga pengenaan pajak atas hasil penjualan juga menjadi kecil, sedangkan perusahaan afiliasi di Singapura mendapat keuntungan yang tinggi namun dengan tarif pajak yang rendah. Nilai penerimaan pajak yang dapat dikumpulkan Direktorat Jenderal Pajak dari adanya kasus tersebut dapat mencapai 125 juta dolar AS dari pajak penghasilan perusahaan (Tirto.id).

Data dari Kementerian Keuangan menunjukkan *tax ratio* yang dikontribusikan dari sektor pertambangan mineral dan batu bara pada tahun 2016 sangat minim, yaitu sebesar 3,9%, sementara *tax ratio* nasional pada tahun 2016 sebesar 10,4%. Rendahnya *tax ratio* tersebut tidak dapat terlepas dari permasalahan penghindaran pajak. Kementerian Keuangan juga mencatat bahwa pada tahun 2015 dari total Wajib Pajak industri batu bara sejumlah 8.003 Wajib Pajak, terdapat 4.532 Wajib Pajak yang tidak melaporkan SPT-nya. Informasi tersebut menunjukkan bahwa Wajib Pajak yang memegang izin usaha pertambangan mineral dan batu bara lebih banyak tidak melaporkan SPT-nya dibandingkan yang melaporkan SPT.

Studi yang dilakukan oleh PRAKARSA pada tahun 2019 menemukan adanya aliran keuangan gelap pada sektor industri tambang selama tahun 1989 –

2017 yang berasal dari ekspor. PRAKARSA mencatat adanya aliran keuangan gelap tambang dari aktivitas ekspor sebesar US\$ 62,4 miliar. Berdasarkan nilai tersebut, sekitar US\$ 41,8 miliar berupa aliran keuangan gelap yang keluar dari Indonesia (*illicit financial outflows*) dan US\$ 20,6 miliar berupa arus keuangan gelap yang masuk ke Indonesia (*illicit financial inflows*). *Illicit financial flows* di sektor pertambangan di Indonesia ini menunjukkan adanya skema penghindaran pajak (katadata.com).

Faktor-faktor yang dapat mendorong perusahaan untuk melakukan keputusan *transfer pricing* tampaknya menjadi sebuah topik yang menarik untuk diteliti. Riset-riset mengenai praktik *transfer pricing* pada umumnya berkaitan dengan upaya untuk menemukan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan *transfer pricing*, baik dari faktor keuangan maupun faktor non keuangan dengan memposisikan *transfer pricing* sebagai variable terikat (*dependen*) menggunakan variabel bebas (*independen*).

Pertama, pajak menjadi salah satu faktor yang turut mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Menurut PSAK 46, beban pajak merupakan jumlah pajak kini (*current tax*) dan pajak tangguhan (*deferred tax*) yang diperhitungkan dalam perhitungan laba pada satu periode, sehingga beban pajak merupakan pajak yang dibebankan kepada perseorangan maupun badan yang akan masuk ke dalam penerimaan negara. Konflik kepentingan yang terjadi antara pihak manajemen dan pemegang saham menyebabkan manajemen berusaha untuk memaksimalkan laba yang diperoleh perusahaan dengan meminimalkan biaya-

biaya (*cost efficiency*) termasuk meminimalisasi pembayaran pajaknya dengan cara melakukan *transfer pricing*, sehingga dapat menarik minat para investor (Marfuah & Azizah, 2014).

Penelitian-penelitian terdahulu juga telah mengkaji hubungan antara pajak (penghindaran pajak) dengan *transfer pricing*, namun penelitian mengenai pajak menunjukkan hasil yang inkonsisten jika dilihat dari penelitian terdahulu. Santosa & Suzan (2018) menemukan bahwa pada perusahaan sektor industri barang konsumsi pajak memiliki pengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*, dimana semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan *transfer pricing* maka akan semakin tinggi perusahaan mengecilkan beban pajaknya. Penelitian yang dilakukan oleh Fuadah & Nazihah (2019) mengenai pengaruh pajak pada perusahaan manufaktur di Indonesia juga menunjukkan bahwa pajak berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*, sehingga menunjukkan bahwa dengan meningkatnya beban pajak yang ditanggung perusahaan akan mengakibatkan perusahaan melakukan *tax avoidance* dengan praktik *transfer pricing* untuk meminimalkan beban pajak guna memaksimalkan perolehan laba. Hubungan positif antara pajak dan *transfer pricing* juga dikuatkan oleh hasil penelitian Fitri et al. (2019) yang juga meneliti pengaruh pajak terhadap praktik *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2012-2014.

Berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya, Marfuah & Azizah, (2014) yang mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di BEI tahun 2010-2012, yaitu pajak, *tunneling*

incentive, dan *exchange rate* menunjukkan bahwa pajak berpengaruh negatif terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan untuk variabel *tunneling incentive* dan *exchange rate* memiliki pengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Hubungan negatif pada penelitian Marfiah & Azizah, (2014) tersebut didukung dengan penelitian oleh Khotimah (2018) yang menunjukkan bahwa pajak memiliki pengaruh negatif terhadap *transfer pricing* pada perusahaan multinasional yang listing di BEI. Hasil tersebut mengidentifikasi bahwa semakin meningkatnya pajak yang dikenakan maka akan menurunkan praktik *transfer pricing* pada perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Perbedaan hasil penelitian tersebut mengidentifikasi bahwa masih terjadi *research gap* pada penelitian-penelitian terdahulu.

Faktor lain yang mempengaruhi keputusan *transfer pricing* adalah ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan menunjukkan besar kecilnya sebuah perusahaan. Dengan adanya konflik keagenan, mendorong perusahaan besar untuk menggunakan kebijakan *transfer pricing* untuk melakukan transfer barang atau jasa antar perusahaan afiliasi Khotimah (2018). Karena pada dasarnya perusahaan memiliki tujuan untuk memaksimalkan laba dan meminimalisasi beban pajak yang harus dibayar. Penelitian-penelitian yang mengkaji hubungan ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing* juga telah dilakukan beberapa kali. Penelitian Fuadah & Nazihah (2019) tentang pengaruh *firm size* pada perusahaan manufaktur menunjukkan hasil bahwa ukuran perusahaan (*firm size*) berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin besar

perusahaan, dengan profit yang besar pula akan mempengaruhi perusahaan untuk menerapkan *tax avoidance*, salah satunya adalah dengan praktik *transfer pricing*.

Hubungan berbeda diperoleh dari penelitian Khotimah (2018), dimana penelitian dilakukan dengan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional yang listing di BEI pada tahun 2013-2017 dengan sampel sebanyak 23 perusahaan. Kajian tersebut menunjukkan hasil bahwa pajak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* dan *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, sementara hasil terkait pengaruh ukuran perusahaan terhadap *transfer pricing* menunjukkan bahwa perusahaan dengan ukuran yang lebih besar kurang memiliki dorongan untuk melakukan praktik *transfer pricing*, karena perusahaan besar dipandang lebih kritis oleh pihak investor, sehingga pengawasan investor terhadap perusahaan lebih ketat. Hal tersebut menyebabkan ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap keputusan *transfer pricing*. Berbeda dengan Sulistyowati & Kananto (2019) mengenai ukuran perusahaan pada perusahaan manufaktur yang listing di BEI 2013-2015 menunjukkan hasil bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Perbedaan hubungan tersebut menunjukkan bahwa masih terdapat research gap terhadap ukuran perusahaan.

Penelitian ini menggunakan variabel pajak dan ukuran perusahaan sebagai variabel bebas yang juga pernah diteliti pada penelitian terdahulu. Penelusuran pada riset terdahulu yang mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi *transfer pricing* menunjukkan hasil yang inkonsisten, dimana beberapa peneliti menyatakan bahwa

pajak dan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan, namun hasil dari beberapa peneliti lain menunjukkan sebaliknya.

Research gap yang ditemukan dalam beberapa penelitian terdahulu memberikan kesempatan kepada penulis untuk memunculkan praduga bahwa terdapat variabel lain yang dapat memperkuat atau memperlemah faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*, sehingga dalam penelitian ini dihadirkan sebuah variabel berupa *tunneling incentive* yang memoderasi hubungan antara pajak dan ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing*. Berdasarkan fenomena yang ada, keputusan *transfer pricing* tidak terlepas dari pihak pengendali yang memiliki saham mayoritas pada perusahaan, sehingga keputusan *transfer pricing* didukung kuat oleh adanya pemegang saham pengendali.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa *tunneling incentive* memiliki pengaruh yang linear terhadap keputusan *transfer pricing*. Diantaranya adalah penelitian oleh Noviasatika et al. (2016) menunjukkan bahwa *tunneling incentive* memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*, begitu pula pada penelitian yang dilakukan oleh Saraswati & Sujana (2017) menunjukkan hasil bahwa *tunneling incentive* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Nuradila & Wibowo (2018) juga menerima hipotesis yang menyatakan *tunneling incentive* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*. Hasil ini turut dibuktikan dengan penelitian oleh Yulianti & Rachmawati (2019) yang menyatakan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh

positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*. Hal tersebut menjadi pertimbangan penulis dalam menggunakan variabel *tunneling incentive* sebagai variabel moderating.

Tunneling incentive merupakan pengalihan aset atau profit perusahaan untuk memperoleh manfaat privat bagi pemegang saham mayoritas, namun pemegang saham minoritas juga turut menanggung biaya atas pengalihan aset atau profit tersebut (Rahmawati, 2018). Banyak cara yang dapat dilakukan pemegang saham mayoritas untuk menghasilkan laba yang tinggi dan mengorbankan hak-hak dari pemegang saham minoritas, salah satunya dengan *transfer pricing* (Fuadah & Nazihah, 2019). Hal ini didukung dengan kepemilikan saham pada perusahaan di Indonesia yang lebih cenderung terkonsentrasi, sehingga terdapat kecenderungan bagi pemegang saham mayoritas untuk melakukan *tunneling incentive*.

Penulis memilih *tunneling incentive* sebagai faktor moderasi dengan alasan yang pertama, jika pada suatu perusahaan beban pajak yang dibayarkan besar, maka perusahaan (pihak manajemen) akan menggunakan cara dan kebijakan agar dapat meminimalisasi beban pajak yang harus dibayar. Ketika dalam suatu perusahaan terdapat pemegang saham mayoritas, maka pemegang saham mayoritas dapat mengendalikan perusahaan untuk membuat sebuah kebijakan yang dapat menguntungkan mereka secara pribadi dengan memaksimalkan laba dan meminimalkan pajak, salah satu kebijakan yang dapat diambil adalah dengan melakukan praktik *transfer pricing*. Hal berbeda yang dapat dilakukan oleh manajemen adalah tetap mempertahankan legitimasi masyarakat dengan

membayarkan beban pajak sesuai dengan aturan yang ditetapkan otoritas pajak, sehingga dimata masyarakat perusahaan dianggap taat pada aturan dan mampu melaksanakan tanggungjawab social dan lingkungan yang menjadi kewajiban perusahaan, khususnya dalam penelitian ini adalah perusahaan tambang yang menggunakan sumber daya alam dalam proses bisnisnya.

Alasan kedua adalah dengan semakin besarnya ukuran perusahaan yang dilihat dari besarnya *revenue* perusahaan, maka memiliki kecenderungan untuk adanya pembagian dividen yang lebih besar pula. Masalah keagenan yang timbul antara pemegang saham mayoritas dan pemegang saham minoritas, dimana pemegang saham mayoritas menginginkan keuntungan yang lebih tinggi untuk kepentingan pribadi membuat *transfer pricing* dijadikan sebagai solusi bagi pemegang saham mayoritas untuk meningkatkan keuntungan privat, sehingga semakin besar ukuran perusahaan dan didukung dengan kebijakan dari pemegang saham mayoritas dalam rangka pemaksimalan laba, dapat semakin mendorong manajer untuk melakukan praktik *transfer pricing*.

Variabel-variabel dalam penelitian ini menggabungkan beberapa variabel dari penelitian terdahulu mengenai pengaruh pajak dan ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing* yang masih terdapat inkonsistensi. Variabel *tunneling incentive* yang berperan sebagai variabel yang memoderasi hubungan antara pajak dan ukuran perusahaan terhadap *transfer pricing* masih belum banyak dikaji dalam penelitian terdahulu. Pengukuran untuk variabel independen ukuran perusahaan juga masih belum banyak digunakan, dimana pada riset terdahulu lebih banyak

menggunakan aset sebagai alat ukur dalam menilai besar kecilnya perusahaan, akan tetapi dalam penelitian ini menggunakan *revenue* untuk menentukan ukuran perusahaan yang dinilai penulis lebih representatif terhadap objek yang akan diteliti oleh penulis. Pembaruan lainnya dalam penelitian ini adalah objek penelitian yang digunakan, dimana pada penelitian ini menggunakan perusahaan sektor pertambangan yang jarang diteliti dalam *transfer pricing*.

Perusahaan pertambangan menarik perhatian penulis untuk dijadikan objek penelitian untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi *transfer pricing* adalah karena beberapa alasan. Alasan pertama adalah karena berdasarkan *fenomena gap* yang ada, perusahaan sektor pertambangan menjadi sektor yang masih banyak melakukan praktik *transfer pricing*. Alasan kedua adalah berdasarkan data dari Indonesia Stock Exchange (IDX) menunjukkan bahwa pada tahun 2014 sampai 2017 dari 555 jumlah perusahaan yang sudah *go public* dengan 9 sektor perusahaan tercatat di Bursa Efek Indonesia, menurut Direktorat Jenderal Pajak terdapat 3 sektor yang paling dominan dalam melakukan praktik *transfer pricing*, salah satunya adalah perusahaan pertambangan sebanyak 36,59%. Hal tersebut memotivasi penulis untuk menguji *transfer pricing* di sektor pertambangan, sehingga pada penelitian ini menjadikan perusahaan pertambangan yang listing di Bursa Efek Indonesia sebagai sampel penelitian.

Transfer pricing merupakan salah satu tindakan yang dilakukan dalam rangka meminimalkan beban pajak yang dibayarkan perusahaan, sehingga berdasarkan fenomena yang ada perlu adanya penelitian terkait hal tersebut.

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan sebelumnya mengenai *transfer pricing*, *tax minimization* dan ukuran perusahaan masih terdapat inkonsistensi hasil dari penelitian sebelumnya. Inkonsistensi hasil terhadap variabel-variabel tersebut membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian kembali dengan memasukkan *tunneling incentive* sebagai variabel moderasi. Hal tersebut menjadi latar belakang peneliti melakukan penelitian dengan judul **“*Tunneling incentive* sebagai Pemoderasi Hubungan antara *Cash ETR* dan *Revenue* terhadap Keputusan *Transfer pricing*”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berikut ini dijabarkan hasil indentifikasi masalah berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan:

1. Perusahaan dalam menjalankan proses bisnisnya tentu menginginkan laba yang maksimal dengan biaya yang minimal. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk dapat menekan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memaksimalkan labanya adalah dengan meminimalkan beban pajak melalui skema *transfer pricing*.
2. Semakin besar perusahaan maka memiliki diversifikasi untuk melakukan transfer barang (aset) maupun profit dengan skema *transfer pricing* pada perusahaan afiliasi atau perusahaan yang memiliki hubungan istimewa.
3. Struktur kepemilikan di Indonesia yang terkonsentrasi memicu timbulnya konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dan pemegang saham minoritas, hal tersebut semakin mendukung perusahaan untuk melakukan

praktik *transfer pricing* pada perusahaan berafiliasi dengan adanya pemegang saham mayoritas yang dapat mengendalikan kebijakan yang dibuat manajemen perusahaan untuk kepentingan pribadinya.

4. Penelitian terdahulu terkait pengaruh pajak dan ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing* masih menunjukkan inkonsistensi hasil dan masih terjadi *reaserch gap* serta masih sedikit penelitian yang menggunakan *tunneling incentive* sebagai variabel moderasi dalam mengkaji *transfer pricing*.

1.3 Cakupan Masalah

Penelitian ini mengkaji mengenai keputusan perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing*. Kajian pada penelitian ini berfokus pada faktor-faktor apa saja yang berdasarkan teori dan kajian penelitian terdahulu berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*, diantaranya yaitu pajak dan ukuran perusahaan serta memasukkan *tunneling incentive* sebagai faktor yang dapat memoderasi hubungan antara pajak dan ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing*. Penelitian ini menggunakan populasi perusahaan yang listing di Bursa Efek Indonesia. Teknik sampling yang dipilih adalah *purposive sampling*, dimana sampel berupa perusahaan-perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia pada sektor pertambangan dnegan menggunakan tahun penelitian mulai 2014 sampai 2018 (lima tahun) sebagai periode kajian.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka pertanyaan penelitian yang hendak diajukan, dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah penghindaran pajak berpengaruh negatif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?
2. Apakah *revenue* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?
3. Apakah *tunneling incentive* memoderasi pengaruh penghindaran pajak terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?
4. Apakah *tunneling incentive* memoderasi pengaruh *revenue* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?

1.5 Tujuan

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan *transfer pricing* pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, berdasarkan rumusan masalah pada sub bab 1.4, maka tujuan penelitian yang diajukan adalah:

1. Untuk menemukan bukti empiris dan menganalisis pengaruh penghindaran pajak terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.
2. Untuk menemukan bukti empiris dan menganalisis pengaruh *revenue* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.
3. Untuk menemukan bukti empiris dan menganalisis peran *tunneling incentive* dalam memoderasi pengaruh penghindaran pajak terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

4. Untuk menemukan bukti empiris dan menganalisis peran *tunneling incentive* dalam memoderasi pengaruh *revenue* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

1.6 Manfaat Penelitian

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi dan manfaat sebagai berikut:

1.6.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi dan wawasan di lingkungan akademisi mengenai peran penghindaran pajak dan *revenue* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* dengan dimoderasi oleh *tunneling incentive*. Diharapkan pula penelitian ini dapat memenuhi syarat untuk dijadikan referensi dalam penelitian berikutnya terkait *transfer pricing*.

1.6.2 Manfaat Praktis

- a. Bagi perusahaan; penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai praktik *transfer pricing* pada perusahaan, sehingga manajemen dalam mengambil keputusan terkait penentuan harga transfer dapat memperhatikan peraturan yang ada dan tidak merugikan banyak pihak, baik pemerintah maupun masyarakat.
- b. Bagi pemerintah; diharapkan penelitian ini dapat menjadi masukan bagi pemerintah dalam membuat regulasi perpajakan yang dapat meminimalisir adanya perilaku penghindaran pajak melalui skema *transfer pricing*.

- c. Bagi masyarakat; diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran secara umum mengenai praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan dan dampak yang ditimbulkan atas tindakan tersebut.

1.7 Orisinilitas

Penelitian ini menggunakan variabel bebas, yaitu pajak dan ukuran perusahaan yang berdasarkan latar belakang masalah diperkirakan mampu mempengaruhi keputusan *transfer pricing* sebagai variabel terikat. Variabel dalam penelitian ini diambil dari penelitian-penelitian terdahulu pada beberapa sektor perusahaan di Indonesia. Namun, karena adanya inkonsistensi hasil memberikan kesempatan kepada penulis untuk menghadirkan *tunneling incentive* sebagai variabel moderating dimana belum banyak yang mengkaji dalam penelitian *transfer pricing*.

Penelitian sebelumnya mengukur variabel ukuran perusahaan dengan asset yang dimiliki, untuk itu penulis mengadakan pembaruan dengan mengganti proksi ukuran perusahaan menggunakan *revenue*, yang mana proksi ini masih belum banyak digunakan dalam kajian sebelumnya. Penelitian terkait *transfer pricing* ini menggunakan perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebagai objek penelitian. Penelitian ini mencoba memperbarui periode kajian di lima tahun terakhir, yaitu mulai tahun 2014 sampai 2018. Penggunaan lima tahun periode penelitian ini dengan harapan dapat menunjukkan hasil yang lebih komprehensif dan dapat menggambarkan kondisi perusahaan di Indonesia yang melakukan praktik *transfer pricing*.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS PENELITIAN

2.1 Kajian Teori Utama (*Grand Theory*)

2.1.1 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Teori agensi merupakan teori yang pertama kali dikemukakan Jensen dan Meckling (1976). Teori ini menjelaskan hubungan antara *principal* (pemilik modal) dan *agent* (manajemen perusahaan). Hubungan tersebut dikenal sebagai hubungan keagenan dimana terdapat suatu hubungan antara satu atau lebih orang sebagai *principal* yang memberikan perintah kepada *agent* untuk menjalankan kegiatan usaha dibawah nama *principal* dan memberikan kewenangan kepada *agent* untuk membuat perencanaan dan keputusan yang dapat menguntungkan pihak *principal*. Menurut Jensen & Meckling (1976) teori keagenan menjelaskan adanya perbedaan kepentingan antara manajemen dan pemegang saham yang mengakibatkan terjadinya konflik.

Jafri & Mustikasari (2018) menjelaskan bahwa penyerahan wewenang oleh *principal* kepada *agent* selaku pengelola perusahaan dapat menimbulkan masalah asimetri informasi. Konflik yang timbul akibat dari ketidaksesuaian informasi tersebut menyebabkan manajer memiliki informasi yang lebih banyak daripada pemegang saham. Adanya asumsi mengenai individu-individu yang bertindak untuk memaksimalkan diri sendiri mengakibatkan *agent* memanfaatkan asimetri informasi tersebut guna menyembunyikan beberapa informasi yang tidak diketahui

oleh *principal* (Putri, 2016). Berikut adalah beberapa faktor yang menyebabkan munculnya masalah keagenan menurut McColgan (2001), diantaranya:

1. *Moral Hazard*

Moral Hazard adalah sebuah tindakan yang dilakukan oleh manajer di luar pengetahuan pemegang saham yang melanggar kontrak dan secara etika atau norma mungkin tidak layak dilakukan. Tindakan *moral hazard* biasanya terjadi pada perusahaan dengan kompleksitas tinggi dimana tindakan yang dilakukan manajer tidak seluruhnya diketahui oleh pemegang saham maupun kreditur.

2. Penahanan Laba (*Earning Retention*)

Manajer dapat melakukan kegiatan investasi berlebih di luar kehendak pemegang saham tanpa memperhatikan dampaknya terhadap pemegang saham melalui peningkatan dan penumbuhan untuk tujuan memperbesar kekuasaan, prestise, atau penghargaan bagi dirinya sendiri.

3. Horison Waktu

Masalah horizon waktu ini terjadi karena *principal* lebih menekankan pada arus kas masa depan, sedangkan pihak manajemen cenderung berfokus pada hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan mereka.

4. Penghindaran Risiko Manajerial

Masalah ini muncul karena manajer lebih tertarik untuk mengambil tindakan yang memiliki risiko rendah. Batasan mengenai diversifikasi portofolio yang berhubungan dengan pendapatan manajerial atas kinerja yang dicapainya

membuat manajer berusaha untuk meminimalkan risiko saham perusahaan dari keputusan investasi.

Upaya untuk mengatasi masalah keagenan ini menimbulkan adanya biaya keagenan (*agency cost*) yang akan ditanggung oleh *principal* maupun *agent* untuk membatasi penyimpangan yang dilakukan oleh *agent*. Jensen & Meckling (1976) membagi biaya keagenan dalam *monitoring expenditures by the principal*, *bonding expenditures by the agent*, dan *residual loss*. *Monitoring expenditures by the principal* adalah biaya yang dikeluarkan oleh *principal* untuk melakukan monitor atas perilaku *agent*, yaitu untuk mengukur, mengamati, dan mengontrol perilaku *agent*. *Bonding expenditures by the agent* adalah biaya yang ditanggung oleh *agent* untuk menetapkan dan mematuhi mekanisme yang menjamin bahwa *agent* akan bertindak untuk kepentingan *principal*. *Residual loss* adalah sebuah pengorbanan berupa berkurangnya kemakmuran *principal* sebagai akibat dari perbedaan keputusan antara *agent* dan *principal*.

Perusahaan didirikan dengan tujuan untuk menghasilkan laba yang maksimal. Tingginya laba dalam suatu perusahaan dapat berpengaruh kepada tingkat kepercayaan dari berbagai pihak, seperti kreditur dan pemegang saham. Selain itu, perusahaan juga harus memperhatikan kepentingan dari pemerintah, dimana pemerintah berkepentingan untuk menarik pajak atas aktivitas operasi yang telah dilakukan perusahaan atas imbal jasa yang diberikan pemerintah berupa fasilitas yang diberikan untuk menunjang kelancaran kegiatan operasi perusahaan. Pemegang saham yang menghendaki dividen yang besar menuntut perusahaan

untuk menghasilkan laba yang besar pula. Namun, disisi lain perusahaan juga harus memperhatikan kebijakan yang dibuat pemerintah terkait pembayaran pajaknya.

Pengawasan yang dilakukan oleh pemerintah, khususnya otoritas fiskal membuat perusahaan lebih berhati-hati dalam pembuatan kebijakan terutama yang akan berpengaruh terhadap pajak. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari adanya risiko pengenaan sanksi administrasi berupa denda mapupun sanksi pidana yang akan berdampak pada citra perusahaan yang menurun di mata para pemangku kepentingan (*stakeholder*).

Tindakan yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam rangka peningkatan labanya adalah melalui skema *transfer pricing*. Faktor yang mempengaruhi keputusan *transfer pricing* pada suatu perusahaan berdasarkan teori ini adalah penghindaran pajak. Penghindaran pajak dapat dijadikan salah satu faktor yang dapat mendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* guna meminimalkan beban pajaknya dan berdampak pada laba yang maksimal. Namun, dengan memperhatikan dampak dari kebijakan *transfer pricing* yang dapat merugikan perusahaan serta adanya pengawasan dari otoritas pajak membuat manajer berpikir dua kali untuk mengambil tindakan yang dapat menurunkan citra perusahaan, sehingga manajer lebih memilih untuk menggunakan kebijakan lain dalam rangka pemaksimalan laba, sehingga tetap mampu memberikan citra yang baik dimata *stakeholder*.

2.1.2 Teori Akuntansi Positif

Teori akuntansi positif pertama kali dikemukakan oleh (Watts & Zimmerman, 1989). Teori ini merupakan teori yang menjelaskan praktik manajemen laba dalam perusahaan, karena teori ini menjelaskan proses akuntansi dari awal hingga masa sekarang dan mengenai bagaimana suatu informasi akuntansi disajikan dan dikomunikasikan dengan berbagai pihak yang berkepentingan serta memprediksi kebijakan yang akan diambil manajer dalam kondisi tertentu dimasa yang akan datang. Kebijakan yang ditetapkan manajer tersebut akan menjadi aspek penting dalam penyusunan dan penyajian laporan keuangan perusahaan.

Berdasarkan teori akuntansi positif, metode akuntansi yang digunakan tidak harus sama antara perusahaan satu dan yang lainnya dimana perusahaan diberikan kebebasan untuk memilih salah satu alternatif metode yang tersedia untuk dapat meminimalkan biaya kontrak dan memaksimalkan nilai perusahaan (Merslythalia & Lasmana, 2017). Kebebasan dalam penentuan kebijakan tersebut dapat membuat manajer melakukan Tindakan oportunistik yang dapat menguntungkan perusahaan dan pribadinya.

Menurut Watts & Zimmerman (1989), dalam teori akuntansi positif terdapat 3 hipotesis yang menjadi acuan dalam menjelaskan dan memprediksi gejala atau peristiwa manajemen laba dalam akuntansi, yaitu:

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

Manajer perusahaan akan cenderung memilih metode akuntansi yang dapat menguntungkan pribadinya, salah satunya untuk memperoleh bonus yang tinggi atas kinerjanya. Salah satu cara yang dilakukan adalah dengan menggunakan metode dan kebijakan akuntansi yang dapat menampilkan laba tinggi dalam laporan keuangan, sehingga dapat memaksimalkan kompensasi atau bonus yang akan diperoleh.

2. Hipotesis Perjanjian Hutang (*Debt Covenant Hypothesis*)

Manajer perusahaan yang mendekati pelanggaran atas kesepakatan hutang dengan kreditur akan lebih cenderung memilih kebijakan akuntansi yang dapat meningkatkan laba. Perusahaan dengan *leverage* (tingkat rasio hutang) yang tinggi akan menggunakan metode akuntansi untuk memindahkan laba tahun depan ke tahun sekarang guna menampilkan *leverage* yang lebih kecil, sehingga dapat mengurangi biaya dan mengendurkan batasan kredit dalam kesepakatan hutang.

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

Semakin besar ukuran sebuah perusahaan, maka semakin besar pula biaya politik yang dimiliki oleh perusahaan. Hal tersebut memungkinkan manajer untuk memilih menggunakan metode akuntansi yang dapat menanggukkan laba sekarang ke laba tahun depan. Pengalihan laba tersebut dimaksudkan untuk menghindari biaya politik yang akan dikenakan oleh pemerintah, seperti pajak yang ditanggung perusahaan.

Teori akuntansi positif ini digunakan untuk menjelaskan hubungan antara revenue dengan keputusan *transfer pricing* perusahaan. Adanya biaya politik membuat perusahaan besar berupaya untuk memindahkan atau menggeser laba tahun sekarang dalam rangka meminimalkan beban pajaknya, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan menggunakan skema *transfer pricing*. Semakin besar ukuran perusahaan yang ditunjukkan dengan total *revenue* yang dimiliki, maka akan semakin tinggi pula praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan, sehingga biaya pajak dapat ditekan dan laba perusahaan akan lebih maksimal.

2.1.3 Stakeholder Theory

Stakeholder theory menyatakan bahwa perusahaan bukan hanya sebuah entitas yang beroperasi hanya untuk kepentingannya sendiri, namun perusahaan harus memberikan manfaat bagi *stakeholder* (pemangku kepentingan) yang ada dalam perusahaan. Hal tersebut membuat keberadaan serta kebijakan yang diambil perusahaan sangat dipengaruhi oleh dukungan yang diberikan oleh para *stakeholder* kepada perusahaan tersebut (I. Ghazali et al., 2014).

Konsep tanggung jawab sosial perusahaan mulai dikenal sejak tahun 1970, yang secara umum dikenal sebagai *stakeholder theory* artinya sebagai kumpulan dari kebijakan dan praktik yang berhubungan dengan *stakeholder*, nilai-nilai, pemenuhan ketentuan hukum, penghargaan masyarakat dan lingkungan serta komitmen dunia usaha dalam rangka pembangunan berkelanjutan. Berdasarkan

karakteristiknya Clarkson (1994) membagi teori *stakeholder* menjadi dua bagian, yaitu:

1. *Stakeholder* primer

Seseorang atau kelompok yang tanpanya perusahaan tidak dapat mempertahankan keberlangsungan hidupnya (*going concern*), yaitu shareholder dan investor, karyawan, konsumen, pemasok, bersama dengan pemerintah dan komunitas (organisasi lingkungan) sebagai *stakeholder* publik.

2. *Stakeholder* sekunder

Seseorang atau kelompok yang memperngaruhi atau dipengaruhi perusahaan tetapi tidak berhubungan dengan transaksi yang terjadi di perusahaan serta tidak esensial kelangsungannya, seperti media masa dan masyarakat luas.

Inti dari *stakeholder theory* menurut Fontaine et al. (2005) adalah mengenai pembentukan nilai perusahaan yang menjadi fokus dari para *stakeholder*. Citra baik perusahaan dapat diperoleh jika perusahaan melakukan kewajibannya kepada masing-masing *stakeholder* dengan sebaik-baiknya, karena citra perusahaan yang baik akan menciptakan nilai yang baik pula bagi perusahaan.

Salah satu tindakan yang dapat membantu manajemen dalam rangka meningkatkan laba adalah melalui praktik *transfer pricing*. Teori ini digunakan

untuk memahami konsep *tunneling incentive* dalam memoderasi pengaruh *revenue* terhadap *transfer pricing*.

2.2 Kajian Variabel Penelitian

2.2.1 *Transfer pricing*

Transfer pricing dalam perspektif perpajakan merupakan sebuah kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Proses kebijakan tersebut menentukan pula besaran penghasilan dari setiap entitas yang terlibat (Wankel & Drtina, 2012:9). Menurut Arnold & McIntyre (2002:55), harga transfer adalah harga yang ditetapkan wajib pajak pada saat menjual, membeli, atau membagi sumber daya dengan afiliasinya. Perusahaan-perusahaan yang saling berafiliasi atau memiliki hubungan istimewa memanfaatkan harga transfer untuk melakukan penjualan dan pengalihan aset serta jasa dalam grup atau afiliasi perusahaan.

Suandy (2016:77) mendefinisikan *transfer pricing* dalam dua pengertian yang berbeda, yaitu pengertian yang bersifat netral dan pengertian yang bersifat *peyoratif*. Pengertian yang bersifat netral, mengasumsikan bahwa *transfer pricing* merupakan sebuah tindakan yang murni dilakukan karena strategi dan taktik bisnis tanpa motif untuk melakukan pengurangan beban pajak, sedangkan pengertian yang bersifat *peyoratif* mengasumsikan bahwa *transfer pricing* merupakan sebuah upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik menggeser laba ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Gunadi (2007) melihat harga transfer sebagai suatu upaya rekayasa manipulasi harga secara sistematis dengan maksud mengurangi laba

artifisial, membuat seolah-olah perusahaan rugi, menghindari pajak atau bea di suatu negara.

Transfer pricing menurut pendapat dari beberapa ahli memiliki makna yang berbeda bergantung sudut pandang masing-masing pihak. Dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* merupakan sebuah praktik penentuan harga atas barang, jasa, maupun harta tidak berwujud lainnya antara perusahaan yang saling berelasi atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Menurut PSAK No. 7, pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah pihak yang mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain atau memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pihak lain dalam pengambilan keputusan bisnisnya. Sehingga apabila antara entitas yang satu dan entitas lainnya saling terkait juga dapat disebut sebagai hubungan istimewa.

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) atau Organisasi untuk Kerjasama dan Pembangunan Ekonomi merupakan sebuah organisasi internasional dengan tiga puluh negara yang menerima prinsip demokrasi perwakilan dan ekonomi pasar bebas yang dibentuk pada tahun 1960. Bidang yang menangani perpajakan dalam OECD adalah *Committee of Fiscal Affairs* (CFA). Terkait *transfer pricing*, CFA menerbitkan *OECD Transfer pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (selanjutnya: *OECD Guidelines*) yang berisi tentang pemaparan langkah analisis dan praktis atas aplikasi metode yang diperlukan dalam mengevaluasi kewajaran dan transaksi

afiliasi. Menurut *OECD Guidelines*, terdapat lima metode yang dapat digunakan dalam analisis *transfer pricing*, kelima metode tersebut diantaranya:

1. Metode *comparable uncontrolled price* (CUP), yaitu metode yang membandingkan harga suatu barang atau jasa yang terjadi dalam transaksi afiliasi dengan transaksi independen.
2. Metode *resale price* (RPM), yaitu metode yang membandingkan laba kotor yang didapatkan dari transaksi afiliasi (atas produk yang dibeli dari pihak afiliasi, untuk kemudian dijual kepada pihak independen), dengan laba kotor yang didapatkan dari transaksi independen.
3. Metode *cost plus* (C⁺), yaitu metode yang membandingkan *mark-up* atas biaya yang dikenakan dalam transaksi independen.
4. *Transactional net margin method*/TNMM (OECD) atau *comparable profit method*/CPM (IRS), yaitu metode yang membandingkan tingkat laba operasi yang diperoleh melalui transaksi afiliasi, dengan laba operasi yang diperoleh melalui transaksi independen.
5. Metode *profit split* (PSM), yaitu metode yang berusaha mengukur kewajaran dari suatu kompensasi (dalam hal ini laba) yang diterima oleh perusahaan atas kontribusinya dalam grup perusahaan multinasional.

Kelima metode tersebut, jika ditinjau dari ketepatan analisis transaksi afiliasi, metode *transfer pricing* dapat dibedakan menjadi dua, yaitu *direct method* dan *indirect method*. Analisis *direct method* ini dilakukan pada level harga dan laba kotor. *Direct method* terdiri dari metode CUP, RPM, dan C⁺. Dari ketiga metode

dalam *direct method* tersebut, CUP merupakan metode yang paling tepat digunakan untuk mengukur *transfer pricing* antar perusahaan afiliasi karena dianalisis di level harga. Hal ini berkaitan erat dengan praktik *transfer pricing* melalui pemindahan laba dengan harga jual maupun harga beli antar perusahaan afiliasi.

Metode *transfer pricing* dengan *indirect method*, analisis dilakukan di level laba operasi. *Indirect method* terdiri dari metode PSM dan TNMM/CPM. Akan tetapi, perlu diperhatikan bahwa analisis di level laba operasi tidak dapat secara langsung mencerminkan kewajaran masing-masing transaksi afiliasi yang sedang diuji. Sehingga *direct method* lebih tepat digunakan dalam penentuan *transfer pricing* karena lebih menunjukkan transaksi *transfer pricing* antar perusahaan afiliasi secara wajar.

Penelitian terdahulu yang menghadirkan variabel dependen berupa *transfer pricing* seperti yang dilakukan oleh Anggraeni & Lutfillah (2019) dan Marfuah & Azizah (2014) mengukur *transfer pricing* menggunakan pendekatan dikotomi, yaitu didasarkan pada ada atau tidaknya data penjualan pada pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Penjualan kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa diindikasikan terdapat praktik *transfer pricing* karena harga yang digunakan dalam penjualan kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa terkadang menggunakan harga yang tidak wajar, dapat menggunakan harga diatas maupun dibawah harga pasar. Kriteria dummy yang digunakan adalah jika perusahaan melakukan penjualan pada pihak yang mempunyai hubungan istimewa

diberi nilai 1 dan perusahaan yang tidak melakukan penjualan pada pihak yang mempunyai hubungan istimewa diberi nilai 0.

Transfer pricing dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan *related party transaction* (RPT) sesuai dengan proksi yang digunakan oleh Khotimah (2018). Pengukurannya yaitu dengan melihat piutang atas pihak yang berelasi dibagi dengan total piutang. Alasan pemilihan proksi tersebut dalam penelitian ini adalah karena transaksi *transfer pricing* seringkali dikaitkan dengan transaksi penjualan kepada pihak berelasi atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

2.2.2 Penghindaran Pajak

Lyons Susan M dalam (Suandy, 2016:8) menjelaskan penghindaran pajak sebagai berikut:

“Tax avoidance is a term used to describe the legal arrangements of tax payer’s affairs so as to reduce his tax liability. It’s often to pejorative overtones, for example it is used to describe avoidance achieved by artificial arrangements of personal or business affair to take advantage of loopholes, anomalies or other deficiencies of tax law. Legislation designed to counter avoidance has become more commonplace and often involves highly complex provision”.

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan suatu langkah untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan celah pada aturan perpajakan yang ditetapkan oleh otoritas pajak. Menurut Suandy (2016:8), penghindaran pajak adalah rekayasa *tax affairs* yang masih berada pada bingkai ketentuan perpajakan (*lawful*). Penghindaran pajak dapat terjadi di dalam bunyi ketentuan atau tertulis di undang-undang dan berada dalam jiwa undang-undang atau dapat terjadi dalam bunyi ketentuan undang-

undang tetapi berlawanan dengan jiwa undang-undang. Penghindaran pajak ini bertujuan untuk meminimalkan beban pajak yang dibayarkan perusahaan dalam rangka pemaksimalan laba.

Menurut PSAK 46, beban pajak merupakan jumlah pajak kini (*current tax*) dan pajak tangguhan (*deferred tax*) yang diperhitungkan dalam perhitungan laba pada satu periode, sehingga beban pajak merupakan pajak yang dibebankan kepada perseorangan maupun badan yang akan masuk ke dalam penerimaan negara. Pengertian pajak menurut UU No. 36 Tahun 2008 adalah kontribusi wajib masyarakat baik orang pribadi maupun badan kepada negara yang terutang dan sifatnya memaksa dengan tidak mendapat imbalan secara langsung namun digunakan sepenuhnya untuk keperluan negara dan kemakmuran rakyat.

Waluyo (2016) mendefinisikan pajak sebagai iuran kepada negara (yang dapat dipaksakan) yang terutang oleh wajib pajak yang dibayarkan menurut ketentuan undang-undang dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk dan digunakan untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum yang berhubungan dengan tugas negara dalam menyelenggarakan pemerintah. Bagi negara, pajak merupakan sumber penerimaan negara yang penting yang akan digunakan untuk membiayai pengeluaran negara, baik rutin maupun pengeluaran pembangunan (Suandy, 2016:1).

Berdasarkan buku Perpajakan Resmi (2016:3-4), pajak dibagi menjadi 2 fungsi yaitu:

1. Fungsi *Budgetair* (Sumber Keuangan Negara)

Sebagai salah satu sumber keuangan atau pendapatan negara, pajak berfungsi untuk membiayai pengeluaran baik rutin maupun pembangunan. Sebagai sumber keuangan negara, pemerintah berupaya memasukkan uang sebanyak-banyaknya untuk kas negara dengan cara ekstensifikasi maupun intensifikasi pemungutan pajak melalui penyempurnaan berbagai peraturan pajak.

2. Fungsi *Regularend* (Pengatur)

Pajak sebagai fungsi *regularend* berfungsi untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi, serta mencapai tujuan-tujuan tertentu di luar bidang keuangan.

Setiap warga negara yang telah memenuhi syarat sebagai wajib pajak diwajibkan untuk dapat berpartisipasi demi kemajuan pembangunan nasional agar dapat berjalan dengan baik untuk kesejahteraan negara dan rakyat. Sebaliknya, bagi masyarakat termasuk juga bagi perusahaan pajak merupakan beban yang akan mengurangi laba bersih atau penghasilan, terlebih lagi tidak memperoleh kontra prestasi secara langsung ketika membayar pajak. Hal tersebut menyebabkan masyarakat, khususnya perusahaan berusaha untuk melakukan upaya minimalisasi pajak dalam rangka penghematan pajaknya.

Penghindaran pajak dalam rangka meminimalkan beban pajak perusahaan dapat diukur dengan melihat dari besarnya pajak yang dibayarkan pada suatu periode atau *Cash Effective Tax Rate* (Cash ETR). *Cash Effective Tax Rate*

merupakan besarnya beban pajak yang dibayarkan perusahaan selama periode tertentu. Pembayaran beban pajak yang tinggi inilah yang dapat menyebabkan perusahaan melakukan berbagai cara untuk dapat meminimalkan beban pajaknya. Disamping tingginya uang yang harus dikeluarkan ketika beban pajak tinggi, laba bersih perusahaan juga terlihat lebih rendah yang ditakutkan dapat mempengaruhi pihak eksternal dalam rangka pendanaan untuk keberlangsungan perusahaan, sehingga dengan tingginya beban pajak yang dibayarkan pada periode sebelumnya akan membuat perusahaan melakukan tindakan penghindaran pajak untuk meminimalkan beban pajak yang dibayarkan pada periode selanjutnya. *Transfer pricing* menjadi salah satu strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk meminimalkan pembayaran beban pajaknya melalui tindakan mentransfer biaya pajak ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah.

Pengukuran beban pajak dalam penelitian ini menggunakan *Cash Effective Tax Rate (Cash ETR)* seperti proksi yang digunakan pada penelitian Jafri & Mustikasari (2018) yang meneliti pengaruh perencanaan pajak, *tunneling incentive* dan aset tak berwujud terhadap perilaku *transfer pricing*. Pengukuran dilakukan dengan membandingkan kas yang dibayar untuk beban pajak dibagi laba sebelum pajak.

2.2.3 Ukuran Perusahaan (*Revenue*)

Ukuran perusahaan secara umum diartikan sebagai suatu perbandingan besar kecilnya perusahaan. Menurut Sulistyowati & Kananto (2019) ukuran perusahaan didefinisikan sebagai sebuah upaya untuk menilai ukuran perusahaan

dengan menilai besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dijadikan salah satu indikator bagi investor maupun kreditur untuk memberikan sejumlah dana atau modal pada suatu perusahaan.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mengatur mengenai ketentuan ukuran perusahaan. Peraturan tersebut menjelaskan bahwa terdapat 4 (empat) jenis ukuran perusahaan yang dapat dinilai dari total penjualan dan aset yang dimiliki suatu perusahaan. Keempat jenis ukuran tersebut adalah:

- a. Perusahaan dengan usaha ukuran mikro, yaitu perusahaan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000.
- b. Perusahaan dengan usaha ukuran mikro, yaitu perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 sampai Rp 500.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 sampai Rp 2.500.000.000.
- c. Perusahaan dengan usaha ukuran menengah, yaitu perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 sampai Rp 10.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 sampai Rp 50.000.000.000.
- d. Perusahaan dengan usaha ukuran besar, yaitu perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 10.000.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 50.000.000.000.

Ukuran perusahaan dapat dilihat dari berbagai segi, diantaranya melalui total nilai aktiva, total penjualan, kapitalisasi pasar, jumlah tenaga kerja dan sebagainya. Semakin besar nilai dari tiap item tersebut, maka semakin besar pula ukuran perusahaan. Semakin besar aset maka semakin banyak modal yang ditanam, semakin banyak penjualan maka semakin banyak perputaran uang dan semakin besar kapitalisasi pasar maka semakin besar pula perusahaan dikenal dalam masyarakat (Supriyanto & Falikhatun dalam Putri, 2016).

Penelitian ini menggunakan total *revenue* untuk menilai ukuran perusahaan. *Revenue* merupakan aliran masuk atau kenaikan aset entitas atau penurunan kewajiban suatu entitas (atau kombinasi keduanya) selama satu periode, yang berasal dari pengiriman atau produksi barang, penyerahan jasa, atau pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan dan dilakukan secara terus-menerus. Total *revenue* dipilih untuk dijadikan proksi dalam menilai ukuran perusahaan karena pendapatan atau *revenue* dinilai lebih merepresentasikan nilai dari suatu perusahaan, dengan melihat *revenue* dari perusahaan dapat dijadikan acuan untuk menilai apakah operasional perusahaan berjalan dengan efektif dan efisien.

Perusahaan dengan ukuran besar memiliki keuntungan besar yang cenderung akan terlibat dalam transaksi atau skema yang dirancang dalam rangka menghindari pajak perusahaan. Salah satu cara yang dilakukan adalah melalui skema *transfer pricing*, sehingga dalam penelitian ini akan meneliti seberapa

banyak perusahaan besar atau ukuran perusahaan dalam mempengaruhi praktik *transfer pricing*.

2.2.4 Tunneling incentive

Tunneling merupakan istilah awal yang digunakan untuk menggambarkan kondisi pengalihan aset dan keuntungan suatu pemegang saham non pengendali di Republik Ceko demi keuntungan pemegang saham pengendali (Noviastika F et al., 2016). Rahmawati (2018) menjelaskan pengertian *tunneling incentive* sebagai suatu pengalihan aset atau profit perusahaan untuk memperoleh manfaat privat bagi pemegang saham mayoritas, namun pemegang saham minoritas juga turut menanggung biaya atas pengalihan aset atau profit tersebut. Struktur kepemilikan terkonsentrasi dapat menunjukkan adanya konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas, bukan antara manajemen dengan pemegang saham.

Tunneling incentive dapat terjadi pada perusahaan yang memiliki hubungan istimewa atau perusahaan yang saling berafiliasi. PSAK No. 7 menjelaskan transaksi kepada pihak berelasi sebagai suatu pengalihan sumber daya, jasa atau kewajiban antara entitas pelapor dengan pihak-pihak berelasi, terlepas apakah ada harga yang dibebankan. Pihak-pihak berelasi yang disebut dalam PSAK 7 adalah orang atau anggota keluarga dekatnya jika memenuhi salah satu dari poin berikut:

1. Memiliki pengendalian atau pengendalian bersama atas entitas pelapor.
2. Memiliki pengaruh signifikan atas entitas pelapor.

3. Merupakan personil manajemen kunci entitas pelapor atau entitas induk dari entitas pelapor.

Penelitian yang dilakukan Johnson (2002) menyatakan bahwa *tunneling incentive* muncul dalam dua bentuk, pertama pemegang saham pengendali dapat memindahkan sumber daya dari perusahaan ke dirinya sendiri melalui transaksi antara perusahaan dengan pemilik. Transaksi tersebut dapat dilakukan dengan penjualan aset, pemberian pinjaman, dan lainnya. Kedua adalah pemegang saham mayoritas dapat meningkatkan bagiannya atas perusahaan tanpa memindahkan aset melalui penerbitan saham dilutif atau transaksi keuangan lainnya yang mengakibatkan kerugian bagi pemegang saham minoritas.

Contoh kegiatan *tunneling* adalah dengan menetapkan harga yang tidak wajar, tidak membagikan dividen, dan akan memilih anggota keluarganya untuk menempati posisi penting dalam perusahaan padahal tidak memenuhi kualifikasi. Hal tersebut dilakukan karena perusahaan akan lebih memilih transaksi pihak terkait untuk tujuan transfer kekayaan daripada membagikan dividen. *Tunneling* juga dapat dilakukan dengan menjual produk perusahaan dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar kepada perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Khotimah, 2018).

Pemegang saham mayoritas yang mempunyai kepemilikan besar dalam suatu perusahaan secara otomatis juga menginginkan pengembalian atau dividen yang besar pula, sehingga ketika dividen yang dibagikan perusahaan tidak hanya dibagikan kepada pemegang saham mayoritas melainkan dibagikan kepada

pemegang minoritas juga, maka pemegang saham mayoritas akan lebih memilih melakukan *transfer pricing* dengan cara mentransfer kekayaan perusahaan untuk kepentingan pribadi daripada harus membagi dividen kepada pemegang saham minoritas. Semakin besar kepemilikan saham maka semakin besar pula indikasi terjadinya *transfer pricing* dalam suatu perusahaan (Saraswati & Sujana, 2017a).

Marfuah & Azizah (2014) menyebutkan salah satu bentuk *tunneling* adalah peran pemegang saham pengendali dalam memindahkan sumber daya perusahaan melalui hubungan istimewa. Transaksi tersebut dapat mencakup kontrak penjualan seperti *transfer pricing*. Perusahaan multinasional sebagai sebuah perusahaan yang memiliki hubungan dengan pihak berelasi akan memiliki kemudahan dalam melakukan *tunneling incentive*. Kemudahan tersebut terjadi karena adanya kemungkinan untuk memindahkan asset atau laba perusahaan, sehingga laba perusahaan menjadi tampak lebih rendah. Kondisi tersebut berguna sebagai upaya untuk memanipulasi beban pajak yang dibayar perusahaan.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Santosa & Suzan (2018), pengukuran *tunneling incentive* didasarkan pada besarnya kepemilikan saham yang melebihi 20% (dua puluh persen). Suatu entitas dianggap memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perusahaan secara langsung maupun tidak langsung (contohnya melalui entitas anak) apabila menyertakan modal 20% atau lebih berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.15. Penelitian ini mengukur *tunneling incentive* dengan membandingkan jumlah kepemilikan institusional dibagi total saham beredar. Pengukuran tersebut sesuai

dengan proksi yang digunakan dalam penelitian terdahulu, yaitu penelitian oleh Jafri & Mustikasari (2018) yang meneliti pengaruh *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

2.3 Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing* telah banyak dikaji oleh peneliti terdahulu, namun seperti yang telah dipaparkan pada latar belakang masalah dalam penelitian ini, masih terdapat *research gap* atau inkonsistensi hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen dalam penelitian terdahulu. Tabel 2.1 menyajikan daftar-daftar penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai sumber kajian utama dan referensi dalam rangka mendukung studi empiris pada penelitian ini.

Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul	Hasil
1	Hidayat, Winarso dan Hendrawan	2019	Pengaruh Pajak dan <i>Tunneling incentive</i> Terhadap Keputusan <i>Transfer pricing</i> pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2017	Pajak berpengaruh negative signifikan terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> , sedangkan <i>tunneling incentive</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>transfer pricing</i>
2	Yulianti dan Rachmawati	2019	<i>Tax Minimization</i> sebagai Pemoderasi pada Pengaruh <i>Tunnelling Incentive</i> dan <i>Debt Covenant</i> Terhadap Ketetapan <i>Transfer pricing</i>	<i>Tunnelling Incentive</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , <i>Debt Covenant</i> berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , <i>Tax</i>

				<i>Minimization</i> dapat memoderasi pengaruh <i>Tunneling incentive</i> memiliki pengaruh positif signifikan terhadap <i>Transfer pricing</i> , dan <i>Tax Minimization</i> tidak dapat memoderasi pengaruh <i>Debt Covenant</i> terhadap <i>Transfer pricing</i> .
3	Sulistyowati dan Kananto	2019	<i>The Influence of Tax, Bonus Mechanism, Leverage and Company Size Through Company Decision on Transfer pricing</i>	<i>Foreign Ownership, leverage</i> dan <i>Company Size</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , pajak dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i>
4	Aida Yulia, Nurul dan Rulfah	2019	<i>The Influence of Tax, Foreign Ownership and Company Size on the Application of Transfer pricing in Manufacturing Companies Listed on IDX during 2013 -2017</i>	<i>Tax</i> memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , <i>Foreign Ownership</i> dan <i>Company Size</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i>
5	Sesi Alfiatus, Diyah dan Astrid	2019	Dampak <i>Efective Tax Rate (ETR)</i> , <i>Tunneling incentive (TNC)</i> , Indeks Trend Laba Bersih (ITRENDLB) dan <i>Exchange Rate</i> pada Keputusan <i>Transfer pricing</i> Perusahaan Manufaktur yang Listing di BEI	<i>ETR, Tunneling incentive</i> , dan <i>exchange rate</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , Mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> .
6	Afifah Nazihah, Azwardi dan Luk Luk	2019	<i>The Effect of Tax, Tunneling incentive, Bonus Mechanism, And Firm Size on Transfer pricing (Indonesian Evidence)</i>	Pajak, mekanisme bonus, dan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , <i>Tunneling incentive</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> .
7	Nia Anggraeni dan Novrida	2019	<i>Determinants of Transfer pricing</i>	<i>Tunneling incentive</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , <i>corporate governance</i> dan <i>sales growth</i> tidak berpengaruh

				terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> .
8	Diah Fitri, Nur dan Arsono	2019	<i>The Effect of Tax Management, Bonus Mechanism and Foreign Ownership on Transfer pricing Decision</i>	Manajemen pajak, mekanisme bonus dan kepemilikan asing berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> .
9	Joseph Akadeagre Agana, Abu-Khanifa Mohammed, dan Stephen Zamore	2018	<i>International Transfer pricing and Income Shifting in Developing Countries: Evidence from Ghana</i>	Financial performance tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> dan dividend performance berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> .
10	Hasan Effendi dan Elia	2018	Pengaruh Perencanaan Pajak, <i>Tunneling incentive</i> dan Aset Tidak Berwujud Terhadap Perilaku <i>Transfer pricing</i> pada Perusahaan Manufaktur yang Memiliki Hubungan Istimewa yang Terdaftar di BEI Periode 2014 – 2016	<i>Tunneling incentive</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , Perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , Aset tidak berwujud berpengaruh tidak signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> .
11	Kurniawan, Sutjiatmo dan Wikansari	2018	Pengaruh Pajak dan <i>Tunneling incentive</i> terhadap Tindakan <i>Transfer pricing</i> pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI	Pajak dan <i>Tunneling incentive</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> .
12	Nuradila dan Wibowo	2018	<i>Tax Minimization</i> sebagai Pemoderasi Hubungan antara <i>Tunneling incentive</i> , <i>Bonus Mechanism</i> dan <i>Debt Covenant</i> dengan Keputusan <i>Transfer pricing</i>	<i>Tunneling incentive</i> dan <i>Debt Covenant</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>Transfer pricing</i> , <i>Bonus Mechanism</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , dan <i>Tax Minimization</i> hanya memoderasi secara signifikan pengaruh <i>Tunneling incentive</i> terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i>
13	Siti Jasmine Dwi Sasono dan Leny	2018	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling incentive</i> dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan <i>Transfer pricing</i> (Studi Kasus pada	Pajak dan <i>Tunneling incentive</i> berpengaruh positif terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , sedangkan mekanisme bonus

			Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI Tahun 2013-2016)	tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> .
14	Saraswati dan Sujana	2017	Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, dan <i>Tunneling incentive</i> pada Indikasi Melakukan <i>Transfer pricing</i>	Pajak dan <i>Tunneling incentive</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> , mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> .
15	Noviastika, Mayowan dan Karjo	2016	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling incentive</i> dan <i>Good Corporate Governance</i> (GCG) terhadap Indikasi Melakukan <i>Transfer pricing</i> pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (Studi pada Bursa Efek Indonesia yang Berkaitan dengan Perusahaan Asing)	Pajak dan <i>Tunneling incentive</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i> dan <i>Good Corporate Governance</i> tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>Transfer pricing</i>

Sumber: Diolah dari berbagai sumber, 2020

2.4 Kerangka Berpikir

2.4.1 Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap Keputusan *Transfer pricing*

Penghindaran pajak adalah rekayasa *tax affairs* yang masih berada pada bingkai ketentuan perpajakan (*lawful*). Penghindaran pajak dapat terjadi di dalam bunyi ketentuan atau tertulis di undang-undang dan berada dalam jiwa undang-undang atau dapat terjadi dalam bunyi ketentuan undang-undang tetapi berlawanan dengan jiwa undang-undang. Penghindaran pajak ini bertujuan untuk meminimalkan beban pajak yang dibayarkan perusahaan dalam rangka pemaksimalan laba (Suandy,2016:8).

Beban pajak menurut PSAK 46 merupakan jumlah pajak kini (*current tax*) dan pajak tangguhan (*deferred tax*) yang diperhitungkan dalam perhitungan laba pada satu periode, sehingga beban pajak merupakan pajak yang dibebankan kepada perseorangan maupun badan yang akan masuk ke dalam penerimaan negara. Berdasarkan teori keagenan, konflik antara *agent* dan *principal* terjadi karena adanya kesenjangan informasi antara kedua belah pihak. *Principal* (pemegang saham) menduga bahwa *agent* (manajer) akan melakukan tindakan demi kepentingan pribadi melalui upaya memanipulasi angka-angka pada laporan keuangan perusahaan yang membuat pemegang saham melakukan pengawasan lebih terhadap manajemen perusahaan. Kekhawatiran yang timbul pada pemegang saham tersebut mendorong manajer untuk memberikan kesejahteraan kepada para pemegang saham dengan tidak melakukan manipulasi laporan keuangan, melainkan dengan perencanaan pajak guna meminimalkan beban pajak yang dibayar perusahaan sehingga laba yang diperoleh perusahaan dapat lebih maksimal (Jafri & Mustikasari, 2018).

Penelitian yang dilakukan oleh Khotimah (2018) melihat bahwa beban pajak tidak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan tindakan *transfer pricing*. Hal tersebut disebabkan karena semakin meningkatnya beban pajak perusahaan maka pengawasan dari otoritas pajak terhadap perusahaan menjadi lebih ketat dan membuat perusahaan lebih berhati-hati dalam membuat sebuah kebijakan, sehingga akan menurunkan perilaku *transfer pricing* terhadap perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa.

Marfuah & Azizah (2014) dalam penelitiannya menyatakan bahwa tujuan dilakukan *transfer pricing* adalah untuk melakukan penghindaran pajak. Terkait isu mengenai praktik *transfer pricing*, secara umum terdapat dua hal yang perlu diperhatikan oleh otoritas pajak, yaitu (1) afiliasi (*associated enterprises*) atau hubungan istimewa (2) kewajaran atau *arm's length principle*. Kesepakatan yang dilakukan oleh wajib pajak dengan Direktorat Jenderal Pajak kepada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dapat mengurangi penyalahgunaan praktik *transfer pricing* antar perusahaan afiliasi.

Kesimpulan yang dapat ditarik adalah ketika kesadaran perusahaan untuk membayarkan beban pajak sesuai dengan aturan serta kemampuan laba perusahaan tinggi, maka upaya manajer untuk melakukan tindakan *transfer pricing* dapat dibatasi. Hal tersebut dikarenakan tindakan *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan dapat memberikan dampak yang luas bagi perusahaan. Selain hal itu, apabila perusahaan memiliki beban pajak yang cukup tinggi pada periode tertentu, maka perusahaan akan berupaya untuk dapat meminimalkan beban pajak pada periode berikutnya. *Transfer pricing* merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mewujudkan peminimalan beban pajak. Namun, ketika pada suatu periode *cash ETR* atau total pembayaran pajak telah mengalami kenaikan, maka pada periode tersebut menunjukkan bahwa *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan telah mengalami penurunan.

Beberapa penelitian seperti yang dilakukan oleh Marfuah & Azizah (2014) dan Jafri & Mustikasari (2018) yang meneliti pengaruh pajak dan variabel bebas

lainnya terhadap keputusan *transfer pricing* juga membuktikan adanya pengaruh negative penghindaran pajak terhadap keputusan *transfer pricing*, sehingga dengan menggunakan pengukuran *Cash Effective Tax Rate* untuk mengukur pajak, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H1: Penghindaran pajak berpengaruh positif terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

2.4.2 Pengaruh *Revenue* terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Ukuran perusahaan didefinisikan sebagai sebuah upaya untuk menilai ukuran perusahaan (Sulistyowati & Kananto, 2019). Ukuran perusahaan digunakan untuk menilai besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dijadikan salah satu indikator bagi investor maupun kreditur untuk memberikan sejumlah dana atau modal pada suatu perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaan maka perusahaan akan semakin mendapatkan legitimasi yang baik dari investor, kreditur maupun masyarakat. Sulistyowati & Kananto (2019) menyebutkan bahwa terdapat beberapa cara untuk mengetahui besar kecilnya ukuran perusahaan, diantaranya dapat didasarkan pada total aset, total penjualan, kapitalisasi pasar, jumlah tenaga kerja dan sebagainya. Semakin besar nilai barang-barang tersebut maka semakin besar ukuran perusahaan. Semakin besar aset, maka semakin banyak modal yang diinvestasikan, semakin banyak penjualan, maka semakin cepat perputaran uang, dan sebagainya.

Perusahaan-perusahaan besar yang memiliki keuntungan besar cenderung akan lebih mudah terlibat dalam berbagai transaksi untuk penghindaran pajaknya (Putri, 2016). Beberapa kasus dalam perusahaan besar cenderung memiliki masalah terkait pembayaran pajak yang tinggi, maka hal tersebut dapat memicu perusahaan untuk melakukan berbagai cara untuk dapat meminimalkan beban pajak yang harus dibayar, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan *transfer pricing*.

Penelitian yang dilakukan oleh Sulistyowati & Kananto (2019) dan Putri (2016) yang meneliti hubungan antara ukuran perusahaan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* menunjukkan hasil yang positif signifikan. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, maka akan semakin tinggi kemungkinan perusahaan melakukan prakti *transfer pricing*. Penelitian ini menggunakan total *revenue* untuk menilai ukuran perusahaan, maka hipotesis yang dapat diajukan adalah:

H2: *Revenue* berpengaruh positif terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

2.4.3 *Tunneling Incentive* sebagai Moderasi Hubungan antara Penghindaran Pajak dan *Transfer Pricing*

Tunneling incentive merupakan pengalihan aset atau profit perusahaan untuk memperoleh manfaat privat bagi pemegang saham mayoritas, namun pemegang saham minoritas juga turut menanggung biaya atas pengalihan aset atau profit tersebut (Rahmawati, 2018). Masalah keagenan akan muncul ketika

perusahaan memiliki struktur kepemilikan terkonsentrasi, yaitu masalah manajer dengan pemegang saham berubah menjadi masalah pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas. Pemegang saham mayoritas yang mengetahui informasi lebih banyak mengenai perusahaan akan dapat dengan mudah mempengaruhi keputusan manajer maupun memindahkan kekayaan untuk kepentingan pribadi dengan tetap memanfaatkan biaya dari pemegang saham minoritas.

Marfuah & Azizah (2014) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa terdapat beberapa hal yang menyebabkan terjadinya *tunneling* pada struktur kepemilikan terkonsentrasi. Pertama, karena pemegang saham mayoritas memiliki insentif dan kemampuan untuk melakukan transaksi dengan harga tertentu. Kedua, lemahnya perlindungan atas hak-hak pemegang saham minoritas. Ketiga, Pemegang saham mayoritas memiliki kekuatan dan kemampuan untuk mempengaruhi manajemen dalam pembuatan keputusan yang dapat memaksimalkan keuntungan bagi pemegang saham mayoritas dan cenderung merugikan bagi pemegang saham minoritas.

Pajak merupakan salah satu komponen dalam laporan laba rugi yang berusaha diminimalkan pembayarannya oleh perusahaan agar dapat menaikkan laba. *Transfer pricing* merupakan salah satu tindakan yang dapat dilakukan untuk menekan beban pajak perusahaan. Hal tersebut dapat dimanfaatkan oleh pemegang saham mayoritas untuk mempengaruhi manajemen agar membuat keputusan mentransfer kekayaannya, baik aset maupun laba ke anggota atau anak perusahaan

di negara yang menetapkan tarif pajak yang lebih rendah (*low tax country*) melalui skema *transfer pricing* (Marfuah & Azizah, 2014). Semakin banyak beban pajak yang dapat diminimalkan oleh perusahaan, maka semakin besar keuntungan yang dapat diperoleh oleh pemegang saham mayoritas dari laba yang didapat perusahaan. Motivasi dari pemegang saham mayoritas untuk meningkatkan keuntungan pribadinya akan mampu mempengaruhi keputusan manajemen untuk meminimalkan beban pajaknya dengan *transfer pricing*.

Hal berbeda terjadi ketika manajer memiliki kesadaran untuk membayarkan pajak sesuai dengan aturan dan kemampuan perusahaan dan berusaha untuk melakukan perencanaan pajak melalui penghindaran pajak dengan tujuan memberikan kemakmuran kepada pemegang saham secara keseluruhan, maka manajer akan melakukan perencanaan pajak yang baik tanpa adanya manipulasi pada laporan keuangan yang dapat berupa tindakan *transfer pricing*. Berdasarkan uraian tersebut hipotesis yang diajukan adalah:

H3: *Tunneling incentive* memoderasi secara signifikan pengaruh penghindaran pajal terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

2.4.4 *Tunneling Incentive* sebagai Moderasi Hubungan antara *Revenue* dengan *Transfer Pricing*

Ukuran perusahaan merupakan suatu skala penentu besar kecilnya ukuran sebuah perusahaan yang dapat dilihat dari jumlah total *asset*, nilai *equity*, nilai rata-rata penjualan, dan sebagainya (Turyatini,2017). Ukuran perusahaan memiliki

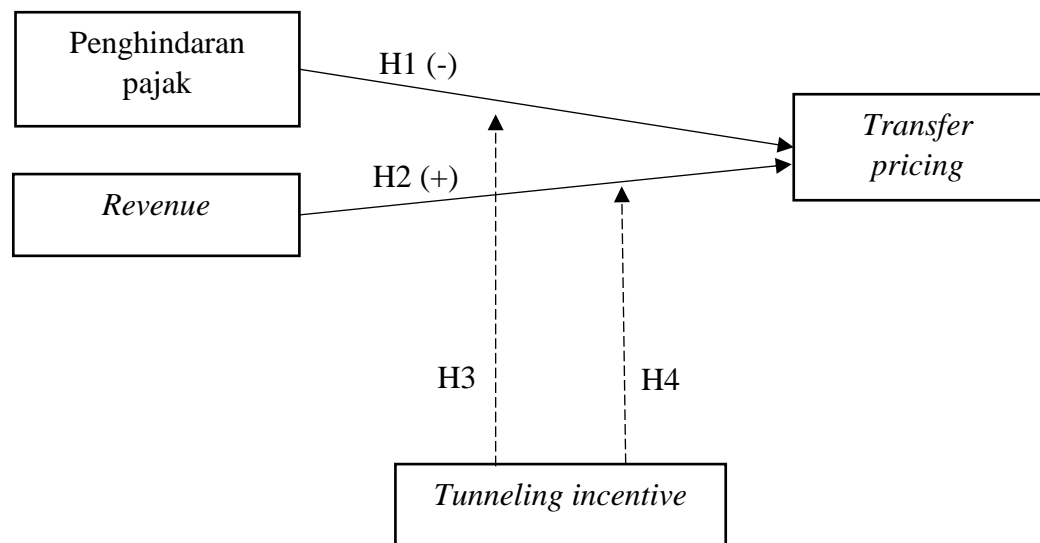
dampak pada besarnya pajak yang dibayarkan perusahaan kepada Pemerintah. Semakin besar keuntungan perusahaan yang dapat dilihat dari *revenue* atau pendapatan perusahaan, maka semakin besar pula beban pajak yang harus dibayarkan, sehingga dengan besarnya beban pajak dapat menurunkan laba bersih perusahaan yang nantinya akan digunakan kembali untuk kegiatan operasi dan dibagikan kepada para pemegang saham.

Perusahaan akan dinilai baik oleh investor ketika perusahaan tersebut berukuran besar dan mampu memberikan dividen yang besar pula bagi para investornya. Sehingga manajemen akan berusaha untuk memaksimalkan laba yang diperoleh agar tetap mendapatkan legitimasi baik dari investor, khususnya pemegang saham mayoritas. Adanya campur tangan dari pemegang saham mayoritas yang juga menginginkan keuntungan tinggi turut mendorong manajemen untuk melakukan praktik penghindaran pajak, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan *transfer pricing*.

Faktor lain yang perlu diperhatikan oleh manajer terkait perolehan labanya adalah legitimasi dari masyarakat, yaitu faktor yang berkaitan dengan sosial dan lingkungan. Pemegang saham mayoritas yang memiliki kesadaran terkait pentingnya legitimasi dari masyarakat dalam hal sosial dan lingkungan akan memikirkan terkait kelangsungan perusahaan jangka panjang, sehingga akan turut mendorong perusahaan untuk membuat kebijakan secara sehat demi kemakmuran pemegang saham dan keberlanjutan perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut hipotesis yang dibuat adalah:

H4: *Tunneling incentive* memoderasi secara signifikan pengaruh *revenue* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

Berdasarkan variabel penelitian, paparan kerangka berfikir, serta hipotesis yang telah disusun, Gambar. 2.1 berikut menyajikan model penelitian empiris yang hendak diajukan dalam penelitian ini. Gambar tersebut menjelaskan secara sederhana mengenai kerangka berfikir dan proses pembentukan hipotesis yang hendak diuji dalam penelitian ini.



Gambar 2.1 Model Penelitian

Sumber: Diolah dari berbagai sumber, 2020

2.5 Hipotesis Penelitian

Hipotesis Penelitian dirumuskan berdasarkan kerangka berpikir yang telah dipaparkan sebelumnya, dimana terdapat empat hipotesis yang diusulkan untuk diuji dalam penelitian ini. Hipotesis pertama dan kedua mengusulkan hubungan signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen, sedangkan hipotesis ketiga dan keempat mengusulkan hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen dan dimoderasi oleh variabel moderating.

Variabel X1 berupa penghindaran pajak dihipotesiskan memiliki hubungan yang signifikan terhadap variabel Y dengan asumsi bahwa semakin tinggi beban pajak yang dibayarkan perusahaan, maka akan semakin tinggi pula kemungkinan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Variabel X2 berupa *revenue* dihipotesiskan memiliki hubungan yang signifikan terhadap variabel Y, karena semakin besar ukuran perusahaan maka semakin tinggi pula kemungkinan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Penelitian ini menghadirkan variabel moderating berupa *tunneling incentive* yang dihipotesiskan memoderasi secara signifikan pengaruh antara X1 dan X2 terhadap Y, berikut daftar hipotesis yang diusulkan dalam penelitian ini:

H1: Penghindaran pajak berpengaruh positif terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

H2: *Revenue* berpengaruh positif terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

H3: *Tunneling incentive* memoderasi secara signifikan pengaruh penghindaran pajak terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*.

H4: *Tunneling incentive* memoderasi secara signifikan pengaruh *revenue* terhadap keputusan *transfer pricing*.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan pada Bab II. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan desain penelitian *hypothesis testing study* untuk menguji pengaruh antara variabel yang dihipotesiskan dalam penelitian. Penelitian ini juga tergolong sebagai penelitian dasar (*base research*), yaitu sebuah penelitian yang diorientasikan untuk menghasilkan atau mengembangkan pengetahuan ilmiah atau ilmu, baik dalam skala teori maupun dalam skala dalil atau hukum-hukum ilmiah (Wahyudin, 2015:10).

Data penelitian yang digunakan adalah data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada dan merupakan data runtut waktu (*time series*) selama lima tahun (2014 s.d. 2018). Sumber data berasal dari laporan tahunan (*Annual Report*) dan laporan keuangan perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Data tersebut diperoleh dengan mengakses melalui website resmi BEI (www.idx.co.id) serta dengan mengakses website resmi dari perusahaan terkait. Teknik pengambilan sampel menggunakan Teknik *purposive sampling* dengan berbagai kriteria yang telah ditentukan.

3.2 Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode tahun 2014 hingga 2018, pemilihan periode tersebut dengan alasan bahwa dengan penggunaan lima tahun terakhir akan lebih menunjukkan tren sekarang dan hasil yang diperoleh akan lebih komprehensif. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *sampling non random (non probability)*. Jenis teknik *sampling* yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *purposive sampling*, yaitu teknik *sampling* yang diterapkan pada saat peneliti memiliki tujuan tertentu berkaitan dengan sejumlah populasi atau sumber yang dibutuhkan (Wahyudin, 2015:125-126).

Sampel yang diambil pada penelitian ini pertama harus merupakan perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2018 dan tidak mengalami delisting selama tahun penelitian. Perusahaan pertambangan dipilih karena berdasarkan data dari *Indonesia Stock Exchange (IDX)* pada tahun 2014-2017 pertambangan menjadi salah satu sektor yang paling banyak melakukan praktik *transfer pricing*, yaitu sebesar 36,59%, selain itu banyak perusahaan pertambangan BEI yang memiliki induk, cabang, atau anak perusahaan yang dapat mengindikasikan adanya hubungan istimewa.

Kedua, perusahaan sampel harus mempublikasikan laporan tahunan (*annual report*) dan laporan keuangan selama tahun penelitian, yaitu tahun 2014-2018 serta harus memiliki nilai laba yang positif. Laba perusahaan sampel harus positif karena

apabila mengalami kerugian maka perusahaan tidak diwajibkan untuk membayar pajak, sehingga tidak relevan dengan penelitian ini yang menggunakan proksi *Cash Effective Tax Rate (Cash ETR)*. Perusahaan juga harus memenuhi syarat tidak menerima manfaat pajak dan nilai pajak tidak nihil selama periode 2014-2018, karena ketika perusahaan memperoleh manfaat pajak dan memiliki pajak yang nihil, maka perusahaan tidak membayar pajak sehingga tidak relevan dengan penelitian ini yang membutuhkan data mengenai beban pajak yang dibayarkan perusahaan selama tahun penelitian.

Ketiga, perusahaan sampel harus mengungkapkan data mengenai kepemilikan saham institusional dan total saham yang beredar secara berturut-turut selama periode tahun 2014-2018. Data saham digunakan untuk mengukur prosentase kepemilikan saham institusional yang akan digunakan sebagai proksi variabel *tunneling incentive*. Perusahaan sampel juga harus mengungkapkan hubungan berelasi secara berturut-turut selama periode tahun 2014-2018 yang digunakan untuk mengidentifikasi perusahaan yang diduga melakukan praktik *transfer pricing* selama tahun pengamatan.

Keempat, perusahaan sampel sahamnya tidak dimiliki oleh pemerintah, karena jika perusahaan yang sahamnya dimiliki oleh pemerintah terutama jika pemerintah menjadi pemegang saham pengendali, maka kegiatan usaha dalam perusahaan tersebut juga harus sesuai dengan aturan yang ditetapkan pemerintah. Hal ini membuat perusahaan sulit untuk melakukan perencanaan pajak, karena beban pajak adalah salah satu sumber penerimaan negara maka perusahaan tersebut

diharapkan mampu memberikan kontribusi kepada negara melalui beban pajak yang dibayarkan. Sehingga perusahaan yang sahamnya dimiliki oleh pemerintah dikeluarkan dari sampel penelitian.

Proses identifikasi sampel berdasarkan karakteristik yang telah diuraikan di atas menyimpulkan bahwa dari keseluruhan perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2018, terdapat 11 perusahaan yang memenuhi kriteria sampling, dengan unit analisis penelitian sebanyak 55 unit.

Berikut disajikan kriteria dan identifikasi sampel penelitian pada table 3.1.

Tabel 3.1 Identifikasi Sampel Penelitian

No	Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018	43
2	Perusahaan pertambangan yang mengalami <i>delisting</i> selama tahun 2014-2018	0
3	Perusahaan yang tidak mempublikasikan <i>annual report</i> dan laporan keuangan tahun 2014-2018	(9)
4	Perusahaan yang tidak mengungkapkan transaksi hubungan berelasi secara berturut-turut selama tahun 2014-2018	(7)
5	Perusahaan dengan nilai laba negatif pada tahun 2014-2018	(13)
6	Perusahaan yang tidak menerima manfaat pajak dan nilai pajak tidak nihil selama tahun 2014-2018	(1)
7	Perusahaan yang tidak mengungkapkan data kepemilikan institusional dan total saham beredar secara berturut-turut selama tahun 2014-2018	0
8	Perusahaan yang sahamnya tidak dimiliki pemerintah	(2)
Jumlah perusahaan sampel		11
Jumlah unit analisis penelitian (5 tahun x 11 perusahaan)		55

Sumber data: Data sekunder yang diolah, 2020

3.3 Operasional Variabel Penelitian

Variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari variabel dependen (Y) berupa *transfer pricing*, variabel independen (X) berupa penghindaran pajak dan *revenue*, serta variabel moderating (Z) berupa *tunneling incentive*. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian:

3.3.1 Variabel Penelitian

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *transfer pricing*. Gunadi (2007) mendefinisikan *transfer pricing* sebagai suatu kegiatan penentuan harga atau imbalan sehubungan dengan penyerahan barang, jasa, atau pengalihan teknologi antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa dengan tujuan untuk mengurangi laba artifisial, membuat seolah-olah perusahaan rugi, menghindari pajak atau bea di suatu negara. Sedangkan, Santosa & Suzan (2018) mendefinisikan *transfer pricing* sebagai suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga dari transaksi antar anggota divisi dalam satu perusahaan maupun antar anggota divisi, antar dua atau lebih perusahaan baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Penelitian ini menggunakan proksi *Related Party Transaction* (RPT) seperti proksi yang digunakan oleh Khotimah (2018). Alasan penelitian ini menggunakan proksi RPT adalah karena RPT dapat merepresentasikan transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa, dimana transaksi dengan pihak

istimewa dapat digunakan sebagai celah dalam melakukan praktik *transfer pricing*.

Rumus RPT yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$RPT = \frac{\text{Piutang kepada pihak berelasi}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

3.3.2 Variabel Independen

a. Penghindaran Pajak (X1)

Penghindaran pajak adalah rekayasa *tax affairs* yang masih berada pada bingkai ketentuan perpajakan (*lawful*) (Suandy, 2011:8). Penelitian ini menggunakan proksi *Cash ETR* yang merupakan total kas yang dibayarkan perusahaan atas beban pajaknya untuk mengukur penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan, sehingga dengan menggunakan *Cash ETR* dapat lebih merepresentasikan beban pajak yang sesungguhnya dibayar perusahaan pada satu periode tertentu. Beban pajak yang diprosikan dengan *Cash ETR* dapat dirumuskan seperti dalam penelitian Dyreng et al. (2010):

$$\text{Cash ETR} = \frac{\text{Cash Tax Paid}}{\text{Pretax Book Income}} \times 100\%$$

b. Revenue

Menurut Khotimah (2018) ukuran perusahaan atau *firm size* merupakan nilai yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan. Semakin besar perusahaan maka transaksi yang dilakukan perusahaan semakin kompleks, sehingga memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan celah-

celah atau kelemahan yang ada untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Ukuran perusahaan pada penelitian ini diproksikan dengan nilai \ln *total revenue* untuk melihat besar kecilnya ukuran perusahaan melalui *revenue* yang diperoleh selama satu periode. Ukuran perusahaan yang diproksikan dengan \ln *total revenue* dapat dirumuskan dengan:

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \ln \text{ Total Revenue}$$

3.3.3 Variabel Moderating

Penelitian ini menggunakan *tunneling incentive* sebagai variabel moderating. Rahmawati (2018) menyatakan bahwa *tunneling incentive* adalah pengalihan aset atau profit perusahaan untuk memperoleh manfaat privat bagi pemegang saham mayoritas, namun pemegang saham minoritas juga turut menanggung biaya atas pengalihan aset atau profit tersebut. *Tunneling incentive* dalam penelitian ini diproksikan dengan kepemilikan institusional non pemerintah, *tunneling incentive* dalam penelitian ini dapat dirumuskan:

$$\text{Kepemilikan Institusional} = \frac{\text{Kepemilikan Institusi}}{\text{Total saham beredar}} \times 100\%$$

Secara ringkas, variabel penelitian yang diajukan dalam penelitian ini beserta definisi operasionalnya disajikan dalam table 3.2 berikut.

Table 3.2 Ringkasan Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator Pengukuran
Variabel Dependen			
1	<i>Transfer pricing</i>	<i>Transfer pricing</i> adalah penentuan	<i>Related Party Transaction (RPT)</i>

		harga atau imbalan sehubungan dengan penyerahan barang, jasa, atau pengalihan teknologi maupun aset antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa (Gunadi, 2007)	$= \frac{\text{Piutang kepada pihak berelasi}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$ (Khotimah, 2018)
Variabel Independen			
2	Penghindaran Pajak	Penghindaran pajak adalah rekayasa <i>tax affairs</i> yang masih berada pada bingkai ketentuan perpajakan (<i>lawful</i>) (Suandy, 2016:8)	$\text{Cash ETR} = \frac{\text{Cash Tax Paid}}{\text{Pretax Book Income}} \times 100\%$ (Dyreng et al., 2010)
3	<i>Revenue</i>	Nilai atau ukuran besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dijadikan indikator bagi investor maupun kreditur untuk memberikan sejumlah dana atau modal pada perusahaan (Sulistyowati & Kananto, 2019)	$\text{Revenue/Ukuran Perusahaan} = \ln \text{Total Revenue}$ (Putranto & Darmawan, 2018)
Variabel Moderating			
4	<i>Tunneling incentive</i>	pengalihan aset atau profit perusahaan untuk memperoleh manfaat privat bagi pemegang saham mayoritas, namun pemegang saham minoritas juga turut	$\text{Kepemilikan Institusional} = \frac{\text{Kepemilikan institusi}}{\text{Total saham beredar}} \times 100\%$ (Fiandri & Muid, 2017)

		menanggung biaya atas pengalihan aset atau profit tersebut (Rahmawati, 2018)	
--	--	------------------------------------------------------------------------------	--

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik dokumentasi. Pengumpulan data dilakukan dengan pencatatan data sekunder berupa *annual report* dan laporan keuangan yang diakses melalui website resmi Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id) serta dari website masing-masing perusahaan melalui internet selama periode tahun 2014 sampai dengan 2018 . Ada pula data pendukung yang diperoleh melalui studi pustaka yang dilakukan dengan mengkaji buku-buku literatur, jurnal, dan makalah dengan tujuan untuk memperoleh landasan teoritis yang komprehensif atas variabel-variabel yang menjadi objek penelitian.

3.5 Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis statistik deskriptif dan statistik inferensial dengan menggunakan analisis regresi linear berganda dan analisis regresi moderasi (*Moderated Regression Analysis*) dengan bantuan IBM SPSS Versi 21. Berikut adalah teknik analisis data yang digunakan:

3.5.1 Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (*mean*), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, *sum*, *range*, *kurtosis*, dan *skewness* (kemencengan distribusi) (imam Ghozali, 2016). Menurut Wahyudin (2015:137), analisis deskriptif dapat meliputi analisis tendensi sentral atau ukuran perusahaan, analisis dispersi atau ukuran penyebaran, dan analisis penyajian data, meliputi penyajian data dalam tabel frekuensi atau penyajian data dalam gambar atau *chart*. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan *software* IBM SPSS versi 21.

Data hasil analisis statistik deskriptif yang telah diperoleh selanjutnya dibuat daftar distribusi frekuensi masing-masing variabel. Langkah-langkah dalam pembuatan daftar distribusi frekuensi dengan Panjang kelas yang sama menurut (Sudjana, 2005:47) adalah sebagai berikut:

1. Mencari selisih antara data maksimum dengan data minimum untuk menentukan rentang data.

$$\text{Rentang Data} = R_{\text{maksimum}} - R_{\text{minimum}}$$

2. Menentukan banyak kelas interval yang diperlukan. Banyaknya kelas dalam penelitian disesuaikan dengan kriteria skor pada penelitian yaitu terdapat 5 kriteria sehingga terdapat 5 kelas interval dengan tingkatan kelas sebagaiberikut:

- a. Sangat rendah
- b. Rendah

- c. Sedang
- d. Tinggi
- e. Sangat tinggi

3. Menentukan Panjang kelas interval dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Panjang kelas} = \text{Rentang data} / \text{Banyak kelas}$$

4. Menentukan ujung kelas bawah pada setiap interval kelas. Ujung kelas bawah pada interval kelas pertama ditentukan dengan nilai data terkecil (*minimum*) tiap variabel. Ujung kelas berikutnya dihitung dengan menambahkan ujung atas kelas sebelumnya dengan Panjang kelas.

3.5.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik bertujuan untuk menguji dan mengetahui kelayakan atas model regresi yang digunakan dalam penelitian ini. Uji asumsi klasik pada regresi ini didasarkan pada estimasi variabel dependen dengan terpenuhinya *ordinary least square* (OLS), atau terpenuhinya pangkat kuadrat terkecil biasa (Wahyudin, 2015:142). Uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas, uji multikolinieritas, uji autokorelasi, dan uji heteroskedastisitas.

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan tujuan untuk menguji apakah residu atau variabel pengganggu dalam regresi telah terdistribusi normal atau tidak (Ghozali, 2016:147). Seperti yang diketahui bahwa uji t dan F mengasumsikan bahwa nilai

residual mengikuti distribusi normal, apabila asumsi ini dilanggar, maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel yang kecil. Penelitian ini menguji normalitas melalui nilai signifikansi pada tabel *Kolmogorof-Smirnof* karena dinilai lebih menunjukkan nilai yang pasti mengenai normal atau tidaknya suatu data dalam penelitian. Data dikatakan terdistribusi normal jika nilai *Asymp.Sig. (2-tailed)* $> 0,05$ berdasarkan nilai yang diperoleh dari table *Kolmogorov-Smirnov*.

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam regresi terdapat korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik adalah jika antar variabel independen tidak terdapat korelasi, jika variabel independen saling berkorelasi maka variabel-variabel dalam penelitian tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol (Ghozali, 2016:103). Ghozali (2016:103) menyebutkan bahwa gejala multikolinieritas dapat dideteksi melalui analisis dengan matriks koefisien serta dengan melihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Nilai *Tolerance* $\leq 0,10$ dan $VIF \geq 10$ menunjukkan bahwa telah terjadi multikolonieritas pada model regresi. Berbeda dengan nilai *Tolerance* $\geq 0,10$ dan $VIF \leq 10$ menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolonieritas pada model regresi.

3. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$

(sebelumnya) dalam model regresi (Ghozali, 2016:107). Autokorelasi biasanya muncul pada data *time series*. Model regresi dikatakan baik apabila model tersebut terbebas dari autokorelasi. Gejala autokorelasi dapat dideteksi dengan cara uji *run test*. *Run test* digunakan untuk melihat apakah data residual terjadi secara random atau tidak. Suatu data terbebas dari gejala autokorelasi pada model regresinya apabila nilai Asymp.Sig. (2-tiled) atau probabilitas menunjukkan nilai $> 0,05$ (I. Ghozali, 2005:121).

4. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain (Ghozali, 2016:134). Model persamaan regresi yang baik adalah model yang tidak mengandung heteroskedastisitas. Menurut (Ghozali, 2016:134). Penelitian ini menggunakan Uji *White* untuk mengetahui heteroskedastisitas. Uji ini dilakukan dengan meregresi residual kuadratnya dengan variabel independen, variabel independen kuadrat, dan variabel interaksi antar variabel independen dalam penelitian. Hasil regresi ini menghasilkan nilai R^2 yang akan digunakan untuk mengetahui nilai c^2 dimana c^2 diperoleh melalui hasil perkalian antara n dengan R^2 . Nilai n diperoleh dari banyaknya unit analisis dalam penelitian. Pengambilan keputusan dari uji *white* dilakukan dengan cara melihat apakah nilai c^2 hitung $< c^2$ tabel dengan tingkat kepercayaan 0,05, maka dapat disimpulkan tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Apabila c^2 hitung $> c^2$ tabel maka dapat disimpulkan bahwa terdapat heteroskedastisitas (I. Ghozali, 2016:138)

3.5.3 Analisis Regresi Moderasi

Pengujian regresi moderasi dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji nilai selisih mutlak. Fruco dan Shearon (1991) dalam (Ghozali, 2016:224) mengajukan regresi yang agak berbeda untuk menguji pengaruh moderasi yaitu dengan model nilai selisih mutlak dari variabel independent. Uji nilai selisih mutlak dipilih untuk menghindari masalah multikolinearitas, apabila dalam pengujian model menggunakan interaksi. Melalui uji interaksi dapat menyebabkan hubungan interaksi yang sangat tinggi diantara variabel karena adanya perkalian antar variabel independent dengan dengan variabel moderating, sehingga penelitian ini menggunakan uji nilai selisih mutlak untuk menghindari hal tersebut.

Uji nilai selisih mutlak dilakukan dengan cara mencari selisih nilai mutlak terstandarisasi antara dua variabel independent. Jika nilai selisih mutlak antara dua variabel independent tersebut positif dan signifikan, maka variabel tersebut memoderasi hubungan variabel bebas dengan variabel teriatnya. Berikut adalah rumus regresi yang diajukan dalam penelitian ini:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 |X_1 - TI| + \beta_4 X_2 - TI|$$

Keterangan:

Y	= <i>Transfer pricing</i>
α	= Konstanta
β_1-4	= Koefisien Regresi
XI	= Penghindaran Pajak

$X1$	= <i>Revenue</i>
$ X1 - TI $	= Nilai absolute perbedaan antara Penghindaran Pajak dan <i>Tunneling incentive</i>
$ X2 - TI $	= Nilai absolute perbedaan antara <i>revenue</i> dan <i>tunneling incentive</i>

3.5.4 Uji Hipotesis

Uji pengaruh parsial (Uji t / *Partial Individual Test*) dan uji koefisien determinan digunakan sebagai alat untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini. Ghozali (2016) menjelaskan kriteria untuk masing-masing pengujian sebagai berikut:

1. Uji signifikan *Parameter Individual* (Uji Statistik t)

Uji t digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh variabel independen berpengaruh secara individu terhadap variabel dependen. Penolakan atau penerimaan hipotesis berdasarkan kriteria bahwa jika nilai signifikansi $\leq 0,05$ maka secara parsial variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen, sedangkan jika nilai signifikansi $\geq 0,05$ menyatakan bahwa secara parsial variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

2. Uji Koefisien Determinan (R^2)

Uji determinan (R^2) digunakan untuk menguji goodness-fit dari model regresi. Koefisien determinan (R^2) mengetahui sejauh mana kemampuan model menjelaskan variasi dari variabel dependen. Koefisien determinasi dapat dilihat dari nilai R^2 maupun *adjusted R²*. Namun, terdapat kelemahan mendasar dari

penggunaan koefisien determinasi R^2 adalah bias terhadap jumlah variabel independent yang dimasukkan ke dalam model. Para peneliti menganjurkan untuk menggunakan nilai *adjusted* R^2 pada saat mengevaluasi model regresi terbaik.

BAB IV HASIL

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Deskripsi Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa *annual report* dan laporan keuangan pada perusahaan pertambangan yang listing di Bursa Efek Indonesia. Penulis mengambil perusahaan pertambangan adalah karena berdasarkan data IDX, pada tahun 2014 sampai tahun 2017 perusahaan sektor pertambangan menjadi salah satu sektor yang dominan dalam melakukan praktik *transfer pricing*, selain itu, berdasarkan studi yang dilakukan oleh PRAKARSA menunjukkan adanya arus keuangan gelap yang masuk ke Indonesia (*illicit financial inflows*) di sektor pertambangan. Hal ini menunjukkan adanya skema penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan pertambangan. Tahun analisis yang digunakan adalah tahun 2014-2018 (5 tahun). Data diperoleh dari website resmi BEI (www.idx.co.id) serta dengan mengakses website resmi dari perusahaan terkait diperoleh sebanyak 43 perusahaan yang dikumpulkan menggunakan teknik dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan, mencatat, dan mengkaji data sekunder untuk kemudian dari data yang diperoleh diolah menggunakan alat analisis.

Teknik pengambilan sampel yang dipilih penulis adalah *purposive sampling*, beberapa kriteria yang telah ditentukan dalam bab metode penelitian menghasilkan 11 perusahaan pertambangan sebagai sampel penelitian dengan

jumlah unit analisis sebesar 55 unit yang diperoleh melalui proses perkalian antara jumlah sampel dengan jumlah tahun pengamatan, yaitu selama 5 tahun.

4.1.2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif bertujuan untuk mengetahui penyebaran nilai dari masing-masing variabel penelitian. Analisis deskriptif dalam penelitian ini menyajikan nilai maksimum, nilai rata-rata, nilai minimum, dan standard deviasi dari masing-masing variabel penelitian. Variabel dalam penelitian ini meliputi variabel dependen berupa *transfer pricing*. Variabel independent yang digunakan dalam penelitian ini adalah penghindaran pajak dan *revenue*, serta menghadirkan variabel moderating berupa *tunneling incentive*.

Hasil uji analisis deskriptif masing-masing variabel penelitian dijelaskan sebagai berikut:

1. Analisis Statistik Deskriptif *Transfer Pricing*

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *transfer pricing*. *Transfer pricing* dalam penelitian ini diprosikan dengan *Related Party Transaction* (RPT).

Tabel 4 1 Hasil Statistik Deskriptif *Transfer Pricing*

Descriptive Statistiks					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Transfer pricing</i>	55	.00	.99	.3071	.30905
Valid N (listwise)	55				

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver.21, 2020

Hasil uji statistik deskriptif yang disajikan pada Tabel 4.1 menunjukkan jumlah unit analisis dalam penelitian ini adalah sebanyak 55 unit. Nilai minimum variabel dependen ini paling rendah adalah PT Citatah (CTTH) dengan nilai sebesar 0,00 selama tahun 2014 sampai 2018, serta PT Resource Alam Indonesia (KKGI) dengan nilai 0,00 pada tahun 2015 sampai 2017. Kondisi ini menunjukkan bahwa PT Citatah dan PT Resources Alam Indonesia paling rendah melakukan transaksi dengan pihak berelasi disbanding dengan perusahaan sampel lain. Nilai maksimum RPT dimiliki oleh PT Samindo Resources (MYOH) dengan nilai sebesar 0,99 pada tahun 2014 dan 2015. Tingginya nilai RPT menunjukkan bahwa perusahaan tersebut melakukan transaksi dengan pihak berelasi secara lebih intens dibanding dengan perusahaan sampel lain.

Nilai rata-rata variabel *transfer pricing* dengan 55 unit analisis adalah sebesar 0,3071. Hal tersebut menunjukkan bahwa rata-rata 30,7% perusahaan yang diteliti pada periode 2014-2018 melakukan transaksi *transfer pricing* dengan pihak berelasi. Standard deviasi RPT sebesar 0,30905, artinya ukuran penyebaran dari variabel *transfer pricing* adalah sebesar 0,30905 selama periode penelitian. Hal tersebut menunjukkan bahwa data terkait *transfer pricing* tersebar secara heterogen karena nilai standard deviasi lebih besar dari nilai rata-rata yang hanya sebesar 0,3071. Tingkat keberagaman dari variabel *transfer pricing* disajikan dalam Tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.2 Distribusi Frekuensi *Transfer Pricing*

	Frequency	Percent	Valid Percent	Criteria	
Valid	0.00 - 0.20	27	49.1	49.1	Sangat Rendah
	0.21 - 0.41	11	20.0	20.0	Rendah
	0.42 - 0.62	6	10.9	10.9	Sedang
	0.63 - 0.83	7	12.7	12.7	Tinggi
	0.84 - 1.04	4	7.3	7.3	Sangat Tinggi
	Total	55	100.0	100.0	

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver.21, 2020

Praktek *transfer pricing* dapat dilakukan oleh perusahaan untuk membantu meminimalkan laba. Tabel 4.2 menunjukkan bahwa nilai rata-rata variabel *transfer pricing* sebesar 0,3071 dengan nilai rata-rata dalam katagori rendah sehingga banyak perusahaan yang tidak melakukan *transfer pricing*. Data tersebut menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan pertambangan di Indonesia memiliki nilai *transfer pricing* yang rendah. Frekuensi *transfer pricing* paling banyak yang ditunjukkan pada Tabel 4.2 yaitu sebesar 49,1% pada kategori paling rendah yang mencapai 27 unit analisis. Frekuensi *transfer pricing* paling sedikit yaitu sebesar 7,3% pada kategori sangat tinggi yang hanya terdapat 4 unit analisis. Perusahaan sampel hanya 4 unit analisis yang melakukan *transfer pricing*. Hasil tersebut, dapat diidentifikasi bahwa sedikit perusahaan yang melakukan praktik *transfer pricing* secara agresif dibuktikan dengan rata-rata variabel *transfer pricing* dan frekuensi *transfer pricing* paling banyak berada pada kategori rendah, banyak perusahaan yang lebih memilih menggunakan cara dalam meminimalkan beban pajaknya, seperti melakukan penundaan pembayararan kewajiban pajak, mengoptimalkan

kredit pajak, *capital reparation*, *tax treaty protection/facilities*, dsb (Noviastika F et al., 2016)

Berdasarkan table 4.2 distribusi frekuensi tersebut adalah bahwa sebesar 49,1% perusahaan pertambangan telah melakukan *transfer pricing* dengan kategori sangat rendah, dan hanya sedikit perusahaan yang memiliki tingkat melakukan *transfer pricing* dengan kategori tinggi sebesar 12,7% dan sangat tinggi sebesar 7,3%. Kondisi tersebut membuktikan bahwa perusahaan pertambangan cenderung kurang tertarik untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Hal tersebut kemungkinan disebabkan karena sistem pengawasan dan *good governance* yang sudah baik dilakukan oleh internal perusahaan maupun pihak otoritas pajak, sehingga perusahaan cenderung memilih keputusan yang tidak mempengaruhi citra perusahaan dan tidak melanggar perundang-undangan.

2. Analisis Statistik Deskriptif Penghindaran Pajak

Variabel penghindaran pajak pada penelitian ini diproksikan dengan *Cash ETR (Effective Tax Rate)*. Statistik deskriptif variabel tersebut disajikan dalam Tabel 4.3 berikut:

Tabel 4 3 Hasil Statistik Deskriptif Penghindaran Pajak

Descriptive Statistiks					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penghindaran pajak	55	.05	4.57	.5976	.89025
Valid N (listwise)	55				

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver. 21, 2020

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa statistik ETR pada 55 unit analisis memiliki nilai minimum sebesar 0,05 yang dimiliki oleh PT Harum Energy (HRUM) pada tahun 2015 dan 2016. Nilai minimum tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memiliki rasio pembayaran beban pajak paling rendah diantara perusahaan lain pada sampel. Nilai maksimum penghindaran pajak yang dilihat dari pembayaran pajaknya berada pada angka 4,57 yang dimiliki oleh PT Citatah (CTTH) pada tahun 2014. Hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memiliki rasio pembayaran pajak yang paling tinggi. Apabila perusahaan pada suatu periode melakukan pembayaran pajak yang tinggi, maka tingkat *transfer pricing* yang dilakukan pada periode tersebut adalah rendah.

Nilai rata-rata (*mean*) pada variabel penghindaran pajak adalah sebesar 0,5976, menunjukkan bahwa penghindaran pajak pada perusahaan sampel memiliki rata-rata 59% yang dihitung dari rasio pembayaran beban pajak terhadap laba sebelum pajak. Nilai standard deviasi variabel penghindaran pajak adalah sebesar 0,89025 yang berarti nilainya lebih besar dari nilai rata-rata. Hal ini menunjukkan bahwa data terkait *transfer pricing* tersebar secara heterogen karena nilai standard deviasi lebih besar dari nilai rata-rata yang hanya sebesar 0,5976. Tingkat keberagaman dari variabel *transfer pricing* disajikan dalam Tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.4 Distribusi Frekuensi Variabel Penghindaran Pajak

X1_Penghindaran_Pajak				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Criteria
0.05 - 0.95	50	90.9	90.9	Sangat Rendah
0.96 - 1.86	2	3.6	3.6	Rendah
Valid 2.78 - 3.68	1	1.8	1.8	Tinggi
3.69 - 4.59	2	3.6	3.6	Sangat Tinggi
Total	55	100.0	100.0	

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan SPSS IBM Ver.21, 2020

Minimalisasi beban pajak pada perusahaan dapat dilihat dari besarnya beban pajak yang dibayarkan. Tabel 4.4 menunjukkan bahwa nilai rata-rata variabel penghindaran pajak sebesar 0,5976 dengan nilai rata-rata berada pada kategori sangat rendah sehingga banyak perusahaan yang membayarkan pajaknya dengan nilai yang rendah. Frekuensi penghindaran pajak terbanyak sebesar 90,9% berada pada kategori sangat rendah sebanyak 50 unit analisis. Frekuensi penghindaran pajak paling sedikit sebanyak 1,8% masuk pada kategori tinggi dengan 1 unit analisis. Sebanyak 50 unit analisis dari perusahaan sampel melakukan pembayaran pajak dengan nilai rendah. Hasil tersebut menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan sampel meminimalkan pembayaran pajaknya yang dilihat dari rendahnya nilai pajak yang dibayarkan terhadap laba sebelum pajak.

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari tabel distribusi frekuensi tersebut adalah bahwa sebanyak 90,9% perusahaan pertambangan telah melakukan pembayaran beban pajak dengan tingkat sangat rendah, dan hanya sebanyak 1,8% perusahaan yang memiliki tingkat pembayaran pajak pada kategori tinggi dan

sangat tinggi. Hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan pertambangan cenderung agresif dalam menerapkan skema penghindaran pajak yang dilihat melalui pembayaran beban pajak. Semakin besar nilai Cash ETR perusahaan, maka semakin rendah tingkat *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan. Jadi, pengawasan terhadap perusahaan tambang di Indonesia perlu ditingkatkan baik oleh pihak internal perusahaan (komite audit) maupun dari pemerintah (otoritas pajak).

3. Analisis Statistik Deskriptif *Revenue*

Revenue dalam penelitian ini diproksikan dengan Ln total *revenue*, yaitu total penjualan selama satu periode. Hasil statistik deskriptif variabel tersebut disajikan dalam tabel 4.5 berikut:

Tabel 4 5 Hasil Statistik Deskriptif *Revenue*

Descriptive Statistiks					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Ln <i>Revenue</i>	55	26.05	31.00	28.7457	1.13363
Valid N (listwise)	55				

Sumber: Data sekunder diolah dengan IBM SPSS Ver. 21, 2020

Hasil uji statistik deskriptif pada Tabel 4.5 menunjukkan bahwa variabel *revenue* memiliki rentang nilai dari nilai minimum sebesar 26,05 hingga nilai maksimum sebesar 31,00. Nilai minimum dimiliki oleh PT Citatah pada tahun 2014, sedangkan nilai maksimum berasal dari PT Indo Tambangraya Megah (ITMG) pada tahun 2018. Nilai ini menunjukkan besarnya total *revenue* yang dimiliki oleh perusahaan. Perusahaan dengan ukuran yang besar memiliki sumber

daya yang besar pula untuk menjalankan operasinya. Hal ini dapat dimanfaatkan oleh manajemen untuk melakukan strategi dalam kebijakan yang diambilnya, salah satunya melakukan *transfer pricing*.

Nilai rata-rata (*mean*) *revenue* menunjukkan nilai sebesar 28,7457 dengan standard deviasi sebesar 1,13363. Nilai standard deviasi yang lebih kecil dari nilai rata-rata mengidentifikasi bahwa sebaran data dari variabel *revenue* kecil dan standat error dari variabel tersebut juga kecil. Hal ini menunjukkan bahwa data sampel variabel *revenue* relatif homogen, artinya data antara perusahaan satu dengan perusahaan lain tidak jauh berbeda, sehingga sebaran data variabel *revenue* menjadi kecil. Berdasarkan data statistik tersebut distribusi frekuensi ukuran perusahaan dijelaskan pada tabel 4.6 berikut:

Tabel 4.6 Distribusi Frekuensi Variabel *Revenue*

<i>X2_ Revenue</i>					
	Frequency	Percent	Valid Percent	Criteria	
	26.05 - 27.04	5	9.1	9.1	Sangat Rendah
	27.05 - 28.04	6	10.9	10.9	Rendah
Valid	28.05 - 29.04	22	40.0	40.0	Sedang
	29.05 - 30.04	16	29.1	29.1	Tinggi
	30.05 - 31.04	6	10.9	10.9	Sangat Tinggi
	Total	55	100.0	100.0	

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver.21, 2020

Revenue digunakan untuk menentukan ukuran besar kecilnya sebuah perusahaan. Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif variabel *revenue*, diketahui bahwa nilai rata-rata sebesar 28,7454 dengan nilai rata-rata hitung berada pada kategori sedang, maka banyak dari perusahaan sampel yang memiliki rata-rata

ukuran perusahaan yang sama dengan nilai *revenue* yang relatif sedang. Tabel 4.6 menunjukkan bahwa frekuensi variabel *revenue* terbanyak yaitu sebesar 40% berada pada kategori sedang yang mencapai 22 unit analisis. Sedangkan frekuensi variabel *revenue* paling sedikit yaitu sebesar 9,1% berada pada kategori sangat rendah yang hanya diduduki 5 unit analisis. Namun, ukuran pada kategori tinggi memiliki nilai yang cukup besar, yaitu sebesar 29,1% dengan 16 unit analisis. Perusahaan sampel sebanyak 16 unit analisis yang berada pada kategori tinggi menunjukkan bahwa banyak perusahaan pertambangan yang berkembang untuk mampu memperoleh *revenue* yang tinggi.

Kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan tabel distribusi frekuensi tersebut adalah bahwa perusahaan pertambangan yang menjadi sampel penelitian kebanyakan memiliki ukuran perusahaan yang dilihat dari total *revenue* pada kategori sedang, yang mencapai 22 unit analisis, Nilai tersebut menunjukkan bahwa banyak perusahaan pertambangan, yaitu sebesar 40% yang berusaha untuk terus meningkatkan *revenue* dengan menyediakan sumber daya yang memadai untuk mampu bersaing dengan perusahaan dengan usaha sejenis. Agar mampu bersaing, maka perusahaan harus memiliki strategi-strategi yang mampu menarik minat para *stakeholder*, salah satunya dengan upaya meningkatkan laba perusahaan melalui skema *transfer pricing*.

4. Analisis Statistik Deskriptif *Tunneling incentive*

Variabel *tunneling incentive* merupakan variabel moderating dalam penelitian yang diproksikan dengan rasio jumlah pemegang saham institusional terhadap jumlah saham beredar. Hasil statistik deskriptif untuk variabel *tunneling incentive* disajikan pada Tabel 4.7 berikut:

Tabel 4.7 Hasil Statistik Deskriptif *Tunneling Incentive*

Descriptive Statistiks					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Tunneling incentive</i>	55	.19	1.00	.7255	.21816
Valid N (listwise)	55				

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver.21, 2020

Tabel 4.7 menunjukkan bahwa nilai minimum *tunneling incentive* adalah sebesar 0,19 yang dimiliki oleh PT Radiant Utama Interinsco (RUIS). Nilai tersebut menunjukkan bahwa RUIS memiliki jumlah pemegang saham lebih rendah dibandingkan perusahaan-perusahaan lain dalam sampel. Nilai maksimum *tunneling incentive* adalah sebesar 1,00 dan dimiliki oleh PT Toba Bara Sejahtera (TOBA) pada tahun 2015 dan PT Golden Energy and Resources (GEMS) pada tahun 2016 dan 2017, hal tersebut menunjukkan bahwa 100% saham dimiliki oleh institusi. Tingginya presentase kepemilikan saham institusi tersebut dapat memicu tingginya transaksi *transfer pricing* dengan perusahaan afiliasi.

Nilai rata-rata (*mean*) dari variabel *tunneling incentive* adalah sebesar 0,7255. Hal ini menunjukkan bahwa dari 11 perusahaan sampel, rata-rata mencatat adanya kepemilikan saham institusional sebesar 72% dari jumlah saham yang beredar. Tabel 4.7 juga menunjukkan nilai standard deviasi sebesar 0,21816 yang artinya nilainya lebih kecil dari nilai rata-rata. Nilai standard deviasi yang lebih

kecil tersebut menunjukkan bahwa sebaran variabel data kecil atau tidak adanya kesenjangan yang cukup besar dari rasio *tunneling incentive* terendah dan tertinggi, sehingga dapat dikatakan bahwa variabel *tunneling incentive* memiliki data yang cenderung homogen. Nilai standard deviasi yang lebih kecil dari nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa sampel berada di daerah rata-rata perhitungannya.

Persebaran data *tunneling incentive* disajikan dalam tabel distribusi frekuensi berikut:

Tabel 4.8 Distribusi Frekuensi Variabel *Tunneling Incentive*

Z_ *Tunneling incentive*

	Frequency	Percent	Valid Percent	Criteria
Valid				
0.19 - 0.35	4	7.3	7.3	Sangat Rendah
0.36 - 0.52	7	12.7	12.7	Rendah
0.53 - 0.69	11	20.0	20.0	Sedang
0.70 - 0.86	13	23.6	23.6	Tinggi
0.87 - 1.03	20	36.4	36.4	Sangat Tinggi
Total	55	100.0	100.0	

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver. 21, 2020

Transfer pricing dapat dilakukan melalui transaksi dengan pihak berelasi, salah satunya adalah dengan pihak yang memiliki kepemilikan saham besar di perusahaan. Tabel 4.8 menunjukkan bahwa nilai rata-rata variabel *tunneling incentive* sebesar 0,7255 dengan nilai rata-rata berada pada kategori tinggi, sehingga data tersebut dapat dikatakan bahwa rata-rata perusahaan pertambangan di Indonesia memiliki kepemilikan saham institusi dalam jumlah tinggi. Tabel 4.8 menunjukkan bahwa frekuensi *tunneling incentive* terbanyak yaitu sebesar 36,4% berada pada kategori sangat tinggi yang mencapai 20 unit analisis. Sedangkan

frekuensi *tunneling incentive* paling sedikit sebesar 7,3% dan berada pada kategori sangat rendah dengan hanya sebanyak 4 unit analisis. Perusahaan sampel sebanyak 20 unit analisis yang sahamnya mayoritas dimiliki oleh institusi. Hal tersebut menunjukkan bahwa banyak pemegang saham mayoritas pada perusahaan dimiliki oleh institusi yang dapat mempengaruhi manajemen dalam pengambilan keputusan *transfer pricing*.

Kesimpulan yang dapat diambil adalah bahwa perusahaan pertambangan yang menjadi sampel penelitian memiliki kepemilikan saham institusi paling banyak pada kategori sangat tinggi, yaitu sebanyak 20 unit analisis dan rata-rata, yaitu sebanyak 36,4%. Hal tersebut mengidentifikasi bahwa kepemilikan institusi pada perusahaan sampel sangat mendominasi dibandingkan pemegang saham lain, sehingga dapat dikatakan bahwa pemegang saham mayoritas perusahaan sampel cenderung berasal dari kepemilikan institusi yang nantinya dapat mempengaruhi manajemen dalam pengambilan keputusan, khususnya terkait keputusan melakukan skema *transfer pricing* dimana *transfer pricing* dilakukan melalui transaksi dengan pihak berelasi.

4.1.3 Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik yang dilakukan dalam penelitian ini adalah uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokorelasi dan uji heteroskedastisitas dengan hasil sebagai berikut:

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah data yang digunakan dalam penelitian terdistribusi normal atau tidak. Penelitian menggunakan uji *one sample kolmogorof-smirnov* dengan melihat nilai signifikansi pada *Asymp.Sig (2-tailed)*. Data terdistribusi normal jika nilai signifikansinya di atas 0,05. Hasil pengujian normalitas pada penelitian ini dapat dilihat pada table 4.9 berikut:

Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		55
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.30215475
Most Extreme Differences	Absolute	.152
	Positive	.152
	Negative	-.104
Kolmogorov-Smirnov Z		1.128
Asymp. Sig. (2-tailed)		.157

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver.21, 2020

Tabel 4.9 menunjukkan bahwa unit analisis yang digunakan dalam penelitian ini memiliki nilai signifikansi 0,157 yang berarti lebih dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data untuk variabel penghindaran pajak, *revenue*, *tunneling incentive*, dan *transfer pricing* pada penelitian ini terdistribusi dengan normal, sehingga variabel dapat digunakan untuk melakukan uji regresi.

2. Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas digunakan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antarvariabel bebas. Model regresi yang baik mensyaratkan tidak terjadi korelasi diantara variabel independennya. Penelitian ini menggunakan nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Data yang menunjukkan nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10 maka tingkat multikolonieritas dapat ditoleransi. Hasil pengujian multikolonieritas dapat dilihat pada Tabel 4.10 berikut ini:

Tabel 4.10 Hasil Uji Multikolonieritas

Model	Coefficients ^a						
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistiks	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-1.070	1.136		-.942	.351		
CETR	-.025	.050	-.073	-.505	.616	.910	1.099
LnRevenue	.048	.039	.178	1.236	.222	.906	1.103
Tunneling incentive	.000	.002	-.010	-.070	.945	.987	1.013

a. Dependent Variable: *Transfer pricing*

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver.21, 2020

Secara keseluruhan, berdasarkan Tabel 4.10, variabel independen dan variabel moderating memiliki nilai *tolerance* lebih dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10, sehingga dapat diartikan bahwa pada penelitian ini seluruh variabel bebas terhindar dari gejala multikolonieritas.

3. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode t-1/sebelumnya (Ghozali, 2016). Penelitian ini menguji

multikolonieritas menggunakan *run test*. *Run test* digunakan untuk menguji apakah residual terdapat korelasi yang tinggi atau tidak. Apabila antar residual tidak terdapat hubungan korelasi, maka dikatakan bahwa residual adalah acak/ random. Pengambilan keputusan ada tidaknya autokorelasi dilakukan dengan membandingkan probabilitas signifikansi. Apabila signifikansinya $> 0,05$, maka dinyatakan bahwa residual random atau tidak terjadi gejala autokorelasi antar nilai residual. Adapun hasil uji autokorelasi dengan run test dapat dilihat dalam table 4.11 berikut:

Tabel 4.11 Hasil Uji Autokorelasi

Runs Test	
	Unstandardized Residual
Test Value ^a	-.10012
Cases < Test Value	27
Cases \geq Test Value	28
Total Cases	55
Number of Runs	34
Z	1.500
Asymp. Sig. (2-tailed)	.134

a. Median

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver.21, 2020

Berdasarkan Tabel 4.11 dapat diketahui bahwa nilai probablilitas signifikansi residual sebesar 0,134. Nilai signifikansi ini lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi dalam penelitian ini.

4. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 2016). Pada penelitiann ini uji heteroskedastisitas dilakukan melalui *uji white*. Uji ini dilakukan dengan meregresi residual kuadratnya dengan variabel independen, variabel independen kuadrat, dan variabel interaksi antar variabel independen dalam penelitian. Model regresi dinyatakan terbebas dari heteroskedstisitas jika nilai c^2 hitung $< c^2$ tabel dengan tingkat kepercayaan 0,05. Hasil uji heteroskedastisitas dengan *uji white* dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.12 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model Summary^b				
Mode	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.256 ^a	.066	.011	.11720

a. Predictors: (Constant), *Tunneling incentive*, CETR, *LnRevenue*

b. Dependent Variable: RES2

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver.21, 2020

Berdasarkan hasil pada Tabel 4.12 diperoleh c^2 hitung 3,63 dan dengan tingkat kepercayaan 0,05 diperoleh c^2 tabel sebesar 5,99. Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai c^2 hitung $< c^2$ tabel, yaitu $3,63 < 5,99$, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi terbebas dari masalah heteroskedastisitas.

4.1.4 Hasil Uji *Moderated Regression Analysis*

Uji *Moderated Regression Analysis* (MRA) dilakukan untuk menguji variabel moderating berupa *tunneling incentive*. Penulis menggunakan metode uji selisih mutlak untuk menguji pengaruh moderasi yaitu dengan model menilai selisih mutlak dari variabel independen dengan variabel moderating. Uji nilai selisih mutlak dalam penelitian ini digunakan untuk menguji variabel penghindaran pajak dan *revenue* terhadap variabel *transfer pricing* dan serta menguji interaksi variabel penghindaran pajak dan *revenue* sebagai variabel independen dengan *tunneling incentive* sebagai variabel moderating terhadap variabel dependen, yaitu *transfer pricing*.

Berikut adalah rumus regresi uji selisih mutlak yang digunakan dalam penelitian ini:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 |X_1 - Z| + \beta_4 |X_2 - Z|$$

Tabel 4.13 di bawah ini menyajikan hasil regresi dengan uji selisih mutlak atas persamaan di atas:

Tabel 4.13 Hasil Uji Selisih Mutlak

Model		Coefficients ^a			t	Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.415	.052		7.971	.000
	Zscore: Penghindaran Pajak	-.116	.056	-.374	-2.056	.045
	Zscore(LnRevenue)	.063	.040	.203	1.577	.121
	X1_Z	.140	.052	.610	2.670	.010
	X2_Z	-.210	.057	-.666	-3.681	.001

a. Dependent Variable: *Transfer pricing*

Sumber: Data Sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver. 21, 2020

Hasil uji selisih mutlak pada Tabel 4.13 di atas membentuk persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 0,415 + (-0,116)X1 + 0,063X2 + 0,140|X1 - Z| + (-0,210)|X2 - Z|$$

Persamaan regresi di atas dapat diartikan sebagai berikut:

1. *Constant* bernilai positif 0,415; artinya jika penghindaran pajak ($X1$) dan *revenue* ($X2$) serta interaksi antara penghindaraan pajak dengan *tunneling incentive* (Z) dan *revenue* dengan *tunneling incentive* (Z) dianggap bernilai nol, maka nilai *transfer pricing* (Y) akan bernilai positif 0,415 dengan faktor lain dianggap tetap.
2. *Unstandardized Coefficients Beta* penghindaran pajak bernilai negatif 0,116; artinya penghindaran pajak memiliki arah negatif terhadap *transfer pricing*. Jika terjadi kenaikan penghindaran pajak sebesar 1 satuan, maka akan mengurangi *transfer pricing* sebesar 0,116 dengan faktor lain dianggap tetap. Semakin tinggi penghindaran pajak, maka kegiatan *transfer pricing* akan semakin rendah.
3. *Unstandardized Coefficients Beta revenue* bernilai positif 0,063; artinya *revenue* memiliki arah positif terhadap *transfer pricing*. Jika terjadi kenaikan *revenue* sebesar 1 satuan, maka akan menambah *transfer pricing* sebesar 0,063 dengan faktor lain dianggap tetap. Semakin tinggi *revenue* perusahaan maka kegiatan *transfer pricing* akan semakin tinggi pula.
4. *Unstandardized Coefficients Beta* interaksi antara penghindaran pajak dengan *tunneling incentive* bernilai positif 0,140; artinya penghindaran pajak yang tinggi

akan berpengaruh pada tingginya *transfer pricing* apabila *tunneling incentive* perusahaan juga tinggi. Jika terjadi kenaikan nilai interaksi antara penghindaran pajak dengan *tunneling incentive* sebesar 1 satuan, maka akan menambah *transfer pricing* sebesar 0,551 dengan faktor lain dianggap tetap.

5. *Unstandardized Coefficients Beta* interaksi antara *revenue* dengan *tunneling incentive* bernilai negatif 0,210; artinya *revenue* yang tinggi akan berpengaruh pada tingginya *transfer pricing* apabila *tunneling incentive* rendah. Jika terjadi kenaikan nilai interaksi antara *revenue* dengan *tunneling incentive* sebesar 1 satuan, maka akan mengurangi *transfer pricing* sebesar 0,210 dengan faktor lain dianggap tetap.

4.1.5 Hasil Uji Hipotesis

1. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen secara sendiri-sendiri terhadap variabel dependen. Uji parsial menggunakan taraf signifikansi 5% atau 0,05, variabel independen dianggap berpengaruh terhadap variabel dependen jika nilai signifikansinya (Sig.) kurang dari 5% atau 0,05. Tabel 4.13 menyajikan nilai signifikansi masing-masing variabel independen sebagai output uji t. Berikut dijelaskan analisis hasil uji t berdasarkan Sig. Tabel 4.13:

1. Variabel penghindaran pajak berdasarkan Tabel 4.10 memiliki nilai t_{hitung} sebesar -2,056 dengan nilai signifikansi sebesar 0,045 ($0,045 < 0,05$). Hasil tersebut menjelaskan bahwa penghindaran pajak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*. Tingkat signifikansinya dibawah 0.045 dan arah hubungannya

negatif. Kesimpulannya adalah hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa penghindaran pajak berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*, **diterima**. Perusahaan yang melakukan keputusan *transfer pricing* semakin banyak tidak mempengaruhi penghindaran pajak yang semakin banyak pula.

2. Variabel *revenue* berdasarkan Tabel 4.13 memiliki nilai t_{hitung} sebesar 1,577 dengan nilai signifikansi sebesar 0,121 ($0,121 > 0,05$). Hasil tersebut menjelaskan bahwa *revenue* tidak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*. Tingkat signifikansinya diatas 0,05 dan arah hubungannya positif. Kesimpulannya adalah hipotesis kedua (H2) yang menyatakan bahwa *revenue* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*, **ditolak**. Perusahaan yang melakukan keputusan *transfer pricing* tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya ukuran perusahaan yang dilihat melalui *revenue*.
3. Interaksi antara variabel penghindaran pajak dengan *tunneling incentive* berdasarkan Tabel 4.13 memiliki nilai t_{hitung} sebesar 2,670 dan nilai signifikansi sebesar 0,010 ($0,010 < 0,05$). Hasil tersebut menjelaskan bahwa variabel *tunneling incentive* memoderasi hubungan antara penghindaran pajak dan *transfer pricing*. Tingkat signifikansi kurang dari 0,05 dan arah hubungannya positif. Kesimpulannya adalah, hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan bahwa tax minimization memoderasi secara signifikan pengaruh penghindaran pajak terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*, **diterima**. *Tunneling incentive* memperlemah pengaruh antara penghindaran pajak dengan *transfer pricing*.

4. Interaksi antara variabel *revenue* dengan *tunneling incentive* berdasarkan Tabel 4.13 memiliki nilai t_{hitung} -3,681 dan nilai signifikansi sebesar 0,001 ($0,001 < 0,05$). Hasil tersebut menjelaskan bahwa variabel *tunneling incentive* memoderasi hubungan antara *revenue* dan *transfer pricing*. Tingkat signifikansinya dibawah 0,05 dan arah hubungannya negatif. Kesimpulannya adalah, hipotesis keempat (H4) yang menyatakan bahwa *tunneling incentive* memoderasi secara signifikan pengaruh *revenue* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing*, **diterima**. *Tunneling incentive* memperlemah pengaruh antara *revenue* dengan *transfer pricing*.

2. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk menguji seberapa besar kemampuan model regresi dalam menjelaskan variabel dependen dalam sebuah penelitian. Pada penelitian ini variabel *transfer pricing* dijelaskan oleh variabel independent yang meliputi penghindaran pajak dan *revenue* serta variabel moderasi, yaitu *tunneling incentive*. Hasil uji koefisien determinasi (R^2) dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.14 berikut:

Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.498 ^a	.248	.188	.27854

a. Predictors: (Constant), X2_Z, Zscore(LnRevenue), Zscore: CETR, X1_Z

Sumber: Data sekunder diolah menggunakan IBM SPSS Ver. 21, 2020

Tabel 4.14 menunjukkan bahwa nilai adjusted R² sebesar 0,188. Hal ini berarti 18,8 % variable *transfer pricing* dipengaruhi oleh variabel penghindaran pajak dan *revenue* serta interaksi variabel tersebut dengan *tunneling incentive* sebagai variabel moderating, sedangkan 81,2% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain diluar model penelitian ini. *Standard error of the estimate* dalam penelitian ini sebesar 0,27854, semakin kecil nilai tersebut maka menunjukkan semakin baik model regresi dalam memprediksi variabel dependen.

Uji parsial dan uji koefisien determinasi menggunakan IBM SPSS versi 21 menghasilkan beberapa kesimpulan atas keempat hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini. Rangkuman mengenai hasil uji hipotesis disajikan dalam Tabel 4.15 berikut:

Tabel 4.15 Ringkasan Hasil Uji Hipotesis

No	Hipotesis	Nilai Signifikansi	Kesimpulan
1	H1: Penghindaran pajak berpengaruh positif terhadap keputusan melakukan <i>transfer pricing</i>	0,045	Diterima
2	H2: <i>Revenue</i> berpengaruh positif terhadap keputusan melakukan <i>transfer pricing</i>	0,121	Ditolak
3	H3: <i>Tunneling incentive</i> memoderasi secara signifikan pengaruh penghindaran pajal terhadap keputusan melakukan <i>transfer pricing</i>	0,010	Diterima
4	H4: <i>Tunneling incentive</i> memoderasi secara signifikan pengaruh <i>revenue</i> terhadap keputusan melakukan <i>transfer pricing</i>	0,001	Diterima

Sumber: data sekunder diolah, 2020

4.2 Analisis dan Pembahasan

4.2.1 Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap *Transfer pricing*

Besarnya kas untuk beban pajak yang dibayarkan perusahaan digunakan sebagai proksi untuk mengukur variabel penghindaran pajak dalam penelitian ini. Hasil pengujian koefisien regresi parsial menunjukkan bahwa hipotesis pertama yang menyatakan bahwa penghindaran pajak berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* diterima. Kondisi ini menjelaskan bahwa penghindaran pajak yang diukur dengan cash ETR dapat mempengaruhi keputusan *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan pertambangan di Indonesia yang diukur dengan *Related Party Transaction* (RPT).

Besarnya nilai penghindaran pajak pada perusahaan sampel yang rata-rata masuk dalam kategori sangat rendah, sesuai dengan hasil penelitian pada Tabel 4.2 mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*, artinya jumlah kas yang dijadikan proksi dalam penelitian ini mampu mengukur tingkat penghindaran pajak perusahaan. Semakin tinggi jumlah kas yang dibayarkan untuk beban pajak perusahaan, maka semakin rendah tingkat keputusan *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan.

Kondisi tersebut tercermin dari data yang diperoleh mengenai variabel penghindaran pajak yang menunjukkan bahwa PT Citatah Tbk. memiliki rasio pembayaran kas untuk beban pajak yang tinggi, yaitu sebesar 4,57 dimana nilainya jauh di atas nilai rata-rata yang hanya sebesar 0,5976 dan perusahaan dari tahun ke tahun memiliki nilai RPT yang merupakan proksi *transfer pricing* dengan nilai yang

cukup rendah, yaitu sebesar 0,0007. Begitu pula dengan PT Samindo Resources Tbk. dimana dari tahun 2014 sampai 2017 terus mengalami peningkatan pembayaran beban pajak, yaitu mulai dari rasio 0,26 hingga 0,43 dan perusahaan memiliki nilai RPT yang terus menurun dari tahun 2014 sampai 2018 yaitu mulai rasio 0,99 turun hingga 0,81 seiring dengan peningkatan jumlah pembayaran beban pajaknya. Nilai tersebut mengidentifikasi bahwa semakin tinggi pembayaran beban pajak maka tingkat *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan semakin rendah, begitu pula sebaliknya, semakin rendah pembayaran beban pajak maka semakin tinggi *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan.

Hasil ini sesuai dengan teori agensi yang menyatakan bahwa adanya kesenjangan informasi antara pemegang saham dan manajer menyebabkan munculnya konflik keagenan. Pihak manajemen dengan banyaknya informasi yang dimiliki mengenai perusahaan berusaha untuk memanfaatkan demi keuntungan pribadi. Kondisi ini berdampak pada berkurangnya harapan pemegang saham untuk mendapatkan keuntungan dari operasional perusahaan serta berkurangnya kepercayaan para pemegang saham. Hal tersebut membuat pemegang saham melakukan pengawasan terhadap perusahaan. Pengawasan terhadap nilai operasi perusahaan juga dilakukan oleh otoritas fiskal terkait pembayaran pajak yang dilakukan perusahaan. Pengawasan ini membuat manajer lebih berhati-hati dalam memilih strategi terkait perpajakan dan strategi untuk memperoleh keuntungan. Ketika perusahaan membayar beban pajak yang tinggi maka perusahaan menurunkan tingkat *transfer pricing* yang dilakukan, begitu pula sebaliknya, jika

jumlah kas yang dibayarkan atas beban pajak rendah, maka diduga perusahaan memaksimalkan praktik *transfer pricing* karena minimnya pengawasan.

Hasil penelitian yang mengindikasikan berpengaruhnya penghindaran pajak terhadap keputusan *transfer pricing* ini mendukung penelitian Jafri & Mustikasari (2018) yang menyatakan bahwa penghindaran pajak dengan menilai besarnya jumlah pembayaran beban pajak perusahaan berpengaruh negatif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Penelitian ini tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Sulistyowati & Kananto (2019) yang menyatakan bahwa pajak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. Hasil penelitian Fuadah & Nazihah (2019) juga berlawanan dengan penelitian ini, penelitian tersebut menyatakan bahwa tarif pajak yang tinggi membuat perusahaan mentransfer aset serta laba atau keuntungan ke negara dengan tarif pajak yang rendah dalam rangka meminimalkan beban pajaknya, yaitu melalui skema *transfer pricing*. Perbedaan hasil uji hipotesis dengan hasil penelitian terdahulu kemungkinan terjadi karena perbedaan tahun penelitian, perusahaan sampel, dan perbedaan proksi yang digunakan.

4.2.2 Pengaruh *Revenue* terhadap *Transfer pricing*

Penelitian ini menggunakan proksi logaritma natural dari total *revenue* untuk mengukur variabel *revenue* guna menentukan ukuran perusahaan. Hasil pengujian koefisien regresi secara parsial menunjukkan hipotesis kedua yang menyatakan bahwa *revenue* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* ditolak. Kondisi ini menjelaskan bahwa *revenue* yang

menunjukkan ukuran perusahaan dan diukur dengan Ln total *revenue* tidak mempengaruhi *transfer pricing* yang diukur dengan *Related Party Transaction* (RPT) pada perusahaan pertambangan di Indonesia.

Besarnya nilai *revenue* pada perusahaan sampel yang rata-rata masuk dalam kategori sedang yaitu pada kelas interval 28,05-29,04 ternyata tidak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. *Revenue* yang merupakan representasi dari ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan dapat terjadi karena untuk menghasilkan *revenue* yang tinggi tidak hanya melalui skema *transfer pricing*. Tidak berpengaruhnya variabel *revenue* terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan juga karena perusahaan pertambangan memiliki mekanisme *good corporate governance* yang baik dimana mereka memiliki komite audit dengan kapasitas pengawasan dan pemeriksaan keuangan yang mumpuni sehingga dapat mendeteksi adanya kecurangan-kecurangan yang dilakukan perusahaan. Selain itu, karena menggunakan sumber daya alam untuk kegiatan usahanya sehingga dituntut untuk tidak hanya berfokus pada profit melainkan juga harus berfokus pada sosial dan lingkungan yang mengakibatkan pengawasan terhadap sektor ini menjadi lebih ketat. Hal ini menyebabkan adanya komitmen dari manajemen perusahaan untuk tetap menjaga nilai perusahaan dimata masyarakat dan pemerintah, yaitu dengan menyajikan laporan keuangan yang lebih mendekati kenyataan.

Kondisi tersebut tercermin dari data yang diperoleh mengenai variabel *revenue* yang menunjukkan bahwa PT Indo Tambangraya Megah Tbk. memiliki

nilai *revenue* yang sangat tinggi, yaitu 30,71, namun perusahaan dari tahun ke tahun memiliki nilai *transfer pricing* yang cukup rendah, yaitu berkisar antara 0,02 sampai 0,13. Begitu pula dengan PT Elnusa Tbk. yang pada tahun 2015 memiliki nilai *revenue* yang cukup tinggi yaitu 29,07 dengan nilai *transfer pricing* sebesar 0,58, namun pada tahun 2018 dengan nilai *revenue* yang lebih rendah dari tahun 2015, yaitu hanya sebesar 28,92 namun menghasilkan nilai *transfer pricing* yang lebih tinggi, yaitu sebesar 0,70. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya nilai *revenue* tidak mempengaruhi keputusan *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan.

Hasil penelitian ini bertentangan dengan implikasi dari teori agensi yang menyatakan bahwa salah satu upaya diskresi /tindakan yang dilakukan oleh manajer dalam upaya pengalihan kekayaan perusahaan adalah melalui *transfer pricing*. Teori agensi seharusnya menguatkan pendapat bahwa dengan besarnya ukuran perusahaan yang dilihat dari *revenue* yang dihasilkan akan membuat manajer memanfaatkan celah yang ada dari kegiatan operasi perusahaan yang cukup kompleks untuk menguntungkan dirinya sendiri, yaitu dengan transaksi *transfer pricing* dengan anak perusahaan atau pihak yang memiliki hubungan istimewa, namun hal tersebut tidak dibuktikan dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Yulia et al. (2019) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, tidak seharusnya ukuran perusahaan dijadikan motivasi untuk melakukan tranfer pricing, karena perusahaan dengan ukuran kecil maupun besar harus transparan terkait kondisi keuangan perusahaan. Penelitian ini tidak

mendukung penelitian Khotimah (2018) yang menemukan bahwa perusahaan yang besar kurang memiliki dorongan untuk melakukan *transfer pricing* dibanding perusahaan kecil, karena perusahaan besar dipandang lebih kritis oleh para investor, sehingga ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*. Hasil penelitian ini juga berbeda dengan penelitian yang dilakukan Fuadah & Nazihah (2019) yang menyatakan bahwa perusahaan besar akan memiliki masalah dalam pembayaran pajak yang besar pula, sehingga perusahaan besar akan lebih termotivasi untuk melakukan praktik *transfer pricing* guna meminimalkan beban pajaknya. Perbedaan hasil ini kemungkinan disebabkan karena perbedaan tahun penelitian, jenis perusahaan sampel serta proksi yang digunakan dalam menentukan ukuran perusahaan, dimana kebanyakan menggunakan total aset untuk menentukan ukuran perusahaan.

Related party transaction of sales and expense (RPTSE) dapat digunakan untuk menentukan besarnya *transfer pricing* pada perusahaan. Ketika pengukuran *transfer pricing* dilakukan dengan melihat nilai dari RPTSE, maka hal tersebut dapat berpengaruh terhadap penentuan *revenue* dalam menilai ukuran perusahaan, karena perlu memperhatikan *sales* dalam pengukurannya. Dengan memperhatikan *sales* tersebut harus pula diperhatikan perusahaan-perusahaan yang dapat dijadikan sebagai objek penelitian, seperti perusahaan manufaktur maupun perusahaan property. Sehingga, ukuran perusahaan yang dilihat dari *revenue* dapat lebih berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

4.2.3 *Tunneling Incentive* Memoderasi Pengaruh Penghindaran Pajak terhadap *Transfer Pricing*

Rasio kepemilikan saham institusional terhadap jumlah saham beredar digunakan untuk mengukur variabel *tunneling incentive* yang merupakan variabel moderating dalam penelitian ini. Hasil pengujian koefisien uji selisih mutlak menunjukkan bahwa hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa *tunneling incentive* memoderasi secara signifikan pengaruh penghindaran pajak terhadap *transfer pricing* diterima. Hasil tersebut menjelaskan bahwa *tunneling incentive* yang diukur dengan kepemilikan saham institusional akan memperlemah hubungan negative antara penghindaran pajak terhadap *transfer pricing* pada perusahaan pertambangan di Indonesia.

Pemegang saham mayoritas merupakan salah satu pihak yang memiliki informasi lebih terhadap perusahaan dibandingkan pemegang saham minoritas dan masyarakat lain. Penelitian ini membuktikan bahwa pemegang saham mayoritas, dalam hal ini pemegang saham institusi mampu memperlemah hubungan antar penghindaran pajak terhadap *transfer pricing*. Perusahaan yang telah melakukan pembayaran pajak yang tinggi, maka praktik *transfer pricing* yang dilakukan pada periode yang sama saat membayar pajak akan cenderung lebih rendah. Hal tersebut terjadi karena perusahaan telah membayar pajak sesuai dengan ketentuan perundang-undangan, namun hal tersebut diperlemah dengan adanya kepemilikan institusional yang menjadi pemegang saham mayoritas, dimana pemegang saham

mayoritas sesuai dengan teori agensi berusaha untuk menguntungkan dirinya pribadi tanpa memperhatikan pemegang saham minoritas.

Menurut Sarifah et al. (2019) kemunculan *tunneling incentive* terjadi karena adanya masalah keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas. Adanya kepentingan dan tujuan yang berbeda antara masing-masing pihak menjadi pemicu masalah keagenan ini. Kepemilikan saham terkonsentrasi pada salah satu pihak akan memberikan kemampuan pada pihak yang memiliki kepemilikan terkonsentrasi tersebut untuk mengendalikan kegiatan bisnis perusahaan. Ketika pemegang saham memiliki kepemilikan yang besar pada perusahaan, maka mereka juga akan mengharapkan pengembalian yang besar pula pada dividennya. Oleh karena itu, ketika dividen yang dibagikan perusahaan terbagi untuk pemegang saham mayoritas dan minoritas, maka pemegang saham mayoritas akan memilih melakukan *transfer pricing* untuk kepentingannya sendiri, dalam hal ini untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayar dalam rangka peningkatan laba perusahaan.

4.1.4 *Tunneling Incentive* Memoderasi Pengaruh *Revenue* terhadap *Transfer Pricing*

Hasil pengujian koefisien uji selisih mutlak menunjukkan hasil bahwa hipotesis keempat yang menyatakan bahwa *tunneling incentive* memoderasi secara signifikan pengaruh *revenue* terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* diterima. Kondisi ini menjelaskan bahwa tunneling yang diukur berdasarkan

kepemilikan institusional mempengaruhi hubungan antara *revenue* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan pertambangan di Indonesia.

Hasil penelitian ini mampu membuktikan bahwa kepemilikan institusional mampu memperlemah hubungan antara *revenue* yang menjadi tolak ukur ukuran perusahaan dengan *transfer pricing*. Perusahaan dengan ukuran besar yang dilihat dari total *revenue* yang dimiliki akan menyebabkan terjadi pembayaran pajak yang besar pula, untuk itu dalam rangka meminimalkan beban pajak manajemen melakukan *transfer pricing* dalam salah satu strategi perencanaan pajaknya. Namun, dengan adanya kepemilikan institusional, maka manajemen harus memperhatikan banyak pihak dalam menjalankan proses bisnisnya. Pemegang saham mayoritas yang memiliki kesadaran terkait pentingnya legitimasi masyarakat dalam hal sosial dan lingkungan akan memikirkan terkait kelangsungan perusahaan dalam jangka panjang yang juga akan berdampak pada keuntungan yang akan diperoleh dimasa mendatang, mengingat perusahaan sektor tambang dalam menjalankan kegiatan operasinya bergantung pada sumber daya alam, sehingga sangat penting bagi perusahaan memperhatikan tanggung jawab sosial dan lingkungan

Pengaruh yang signifikan ini diperkuat dengan data yang telah dihimpun dari rata-rata *tunneling incentive* perusahaan sampel pada periode penelitian, yaitu sebesar 0,7255 berada pada kelas interval 0,70 – 0,86 dan berada pada kategori tinggi. Nilai rata-rata yang berada pada kategori tinggi ini mampu memperlemah perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing*. Hal ini dapat disimpulkan

bahwa besar kecilnya ukuran perusahaan yang dimungkinkan akan mempengaruhi keputusan *transfer pricing* perusahaan mampu diperlemah oleh kepemilikan institusi. Pemegang saham mayoritas akan tetap mendapatkan dividen atas saham yang dimiliki pada perusahaan baik perusahaan melakukan *transfer pricing* maupun tidak melakukan skema *transfer pricing* dalam strategi kebijakan akuntansinya.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti determinan-determinan yang dapat mempengaruhi keputusan *transfer pricing* pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Determinan tersebut diantaranya adalah penghindaran pajak, *revenue*, dan variabel yang memoderasi antara penghindaran pajak dan *revenue* terhadap keputusan *transfer pricing*, yaitu *tunneling incentive*. Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, berikut adalah kesimpulan dari penelitian ini:

1. Hasil pengujian hipotesis pertama, variabel penghindaran pajak berpengaruh signifikan dengan arah negatif terhadap variabel *transfer pricing*. Hal tersebut berarti bahwa penghindaran pajak yang dilihat melalui total kas yang dibayarkan atas laba sebelum pajak mempengaruhi perusahaan pertambangan dalam mengambil keputusan *transfer pricing*. Pembayaran pajak yang rendah akan berdampak pada tingginya *transfer pricing* perusahaan.

2. Hasil pengujian hipotesis kedua, variabel *revenue* tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel *transfer pricing*. Hal tersebut berarti bahwa ukuran perusahaan yang dilihat dari total *revenue* tidak mempengaruhi perusahaan pertambangan dalam mengambil keputusan *transfer pricing*. Semakin besar ukuran perusahaan tidak menunjukkan indikasi bahwa perusahaan juga akan melakukan praktik *transfer pricing* secara besar pula.
3. Hasil pengujian hipotesis ketiga, variabel *tunneling incentive* memoderasi pengaruh penghindaran pajak terhadap keputusan *transfer pricing* secara positif, artinya dengan adanya *tunneling incentive* melalui kepemilikan institusi akan memperlemah pengaruh penghindaran pajak terhadap *transfer pricing*.
4. Hasil pengujian hipotesis keempat, variabel *tunneling incentive* memoderasi pengaruh *revenue* terhadap keputusan *transfer pricing* secara negatif. Hal tersebut berarti bahwa dengan adanya kepemilikan saham institusi dapat memperlemah pengaruh *revenue* terhadap keputusan *transfer pricing*.

5.2 Saran

Adapun saran yang diajukan berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian ini adalah:

1. Berdasarkan analisis data sampel yang dilakukan penulis, masih terdapat perusahaan pertambangan yang tidak mengungkapkan transaksi dengan pihak berelasi secara sistematis sesuai dengan PSAK No. 7, karena pengungkapan pihak-pihak berelasi adalah bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan dan bersifat *mandatory*, sehingga perusahaan diharapkan mampu meningkatkan kelengkapan laporan keuangan melalui pengungkapan pihak berelasi. Diantaranya dapat berupa pengungkapan piutang pihak berelasi yang diikuti dengan penyisihan piutang serta mengungkapkan nama dan hubungan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan proksi lain dalam mengukur variabel *transfer pricing*, seperti *related party transaction of assets and liabilities* (RPTAL) atau *related party transaction of sales and expenses* (RPTSE), karena berdasarkan hasil statistik deskriptif variabel *transfer pricing* dengan menggunakan proksi RPT atau pengungkapan piutang dengan pihak berelasi hanya 4 dari 55 unit analisis yang melakukan *transfer pricing* dalam kategori tinggi.
3. Berdasarkan hasil uji regresi, *revenue* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* dengan nilai rata-rata pada uji statistik deskriptif berada pada kategori sedang. Informasi yang tersaji dimana *revenue* yang rendah dapat digunakan sebagai referensi bagi perusahaan untuk meningkatkan nilai *revenue*, sehingga besarnya *revenue* yang menunjukkan ukuran perusahaan

dapat mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

4. Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi pemerintah dalam penentuan kebijakan terkait tata kelola perusahaan, untuk meminimalisir upaya *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan..

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, N., & Lutfillah, N. Q. (2019). *Determinants of transfer pricing*. 18(2), 46–55.
- Apriliyana, N. And Suryarini, T. (2018) ‘*The Effect Of Corporate Governance And The Quality Of CSR To Tax Avoidation*’, *Accounting Analysis Journal*, 7(3), Pp. 159–167. Doi: 10.15294/Aaj.V7i3.20052.
- Arnold, B. J., & McIntyre, M. J. (2002). *International Tax Primer*. In *Kluwer Law International*.
- Anggraeni, N., & Lutfillah, N. Q. (2019). *Determinants Of Transfer Pricing*. 18(2), 46–55.
- Arnold, B. J., & McIntyre, M. J. (2002). *International Tax Primer*. In *Kluwer Law International*.
- Clarkson, M. B. E. (1994). A Risk Based Model Of Stakeholder Theory. In *Proceedings Of The Second Toronto Conference On Stakeholder Theory*.
- Dyreg, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2010). The Effects Of Executives On Corporate Tax Avoidance. *Accounting Review*. <https://doi.org/10.2308/Acr.2010.85.4.1163>
- Fiandri, K. A., & Muid, D. (2017). Pengaruh Kepemilikan Institusional Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance Dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Mediasi Padaperusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesiatahun 2011 – 2014. *Pengaruh Kepemilikan Institusional Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance Dengan Kinerja Keuangan Sebagai Variabel Mediasi Padaperusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesiatahun 2011 – 2014.*, 6(2), 31–43.
- Fontaine, C., Haarman, A., & Schmid, S. (2005). Stakeholder Theory Of MNC. In *Stakeholder Theory: A European Perspective*. <https://doi.org/10.1057/9780230524224>
- 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, Imam. (2016). Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8). In *Universitas Diponegoro*. <https://doi.org/10.3929/Ethz-B-000238666>
- Ghozali, I. (2005). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS, Edisi Kelima. In *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*.

<https://doi.org/10.9744/jmk.10.2.p.124-135>

- Ghozali, I. (2016). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 21 :Update PLS Regresi. *Semarang*. <https://doi.org/10.2307/1579941>
- Ghozali, I., Ulum, I., & Chariri, A. (2014). Intellectual Capital Dan Kinerja Keuangan Perusahaan ; Suatu Analisis Dengan Pendekatan Partial Least Squares. *Simposium Nasional Akuntansi XI*.
- Gunadi. (2007). *Pajak Internasioanl* (Rev.Ed.200). Lembaga Penerbit, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.
- Jafri, H. E., & Mustikasari, E. (2018). Pengaruh Perencanaan Pajak, Tunneling 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, N., & Meckling, W. (1976). Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, And Capital Structure. *Journal Of Financial Economics*.
- JONES, S. M., RHOADES-CATANACH, S. C., & Lemler, B. (2010). Principles Of Taxation For Business And Investment Planning,. *Issues In Accounting Education*. <https://doi.org/10.2308/iace.2010.25.3.599>
- Khafid, M. (2017). *Akuntansi Keuangan Lanjutan Jilid II*. Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang.
- Khotimah, S. K. (2018). *Pengaruh Beban Pajak, Tunneling Incentive, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Keputusan Perusahaan Dalam Melakukan Transfer Pricing (Studi Empiris Pada Perusahaan Multinasional Yang Listing Di Bursa Efek Indonesia Tahun (2013-2017))*. 1(
- Marfuah, M., & Azizah, A. P. N. (2014). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive Dan Exchange Rate Pada Keputusan Transfer Pricing Perusahaan. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 18(2), 156–165. <https://doi.org/10.20885/jaai.vol18.iss2.art6>
- 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*.
- Merslythalia, R., & Lasmana, M. S. (2017). Pengaruh Kompetensi Eksekutif, Ukuran Perusahaan, Komisariss Independen, Dan Kepemilikan Institusional Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 117. <https://doi.org/10.24843/jiab.2016.v11.i02.p07>
- Noviastika F, D., Mayowan, Y., & Karjo, S. (2016). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive Dan Good Corporate Governance(GCG) Terhadap Indikasi

- Melakukan Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Terdaftar BEI. *Jurnal Perpajakan (JEJAK)*.
- Noviastika Yuniadi Mayowan Suhartini Karjo PS Perpajakan, D. F., & Administrasi Bisnis, J. (2016). Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Studi Pada Bursa Efek Indonesia Yang Berkaitan Dengan Perusahaan Asing). *Jurnal Perpajakan (JEJAK)*, 8(1), 1–9.
- Nuradila, R. F., & Wibowo, R. A. (2018). Tax Minimization Sebagai Pemoderasi Hubungan Antara Tunneling Incentive, Bonus Mechanism Dan Debt Covenant Dengan Keputusan Transfer Pricing. *Journal Of Islamic Finance And Accounting (JIFA)*, Vol.1, No. <https://doi.org/10.22515/jifa.v1i1.1135>
- Putranto, A. D., & Darmawan, A. (2018). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Leverage, Dan Nilai Pasar Terhadap Harga Saham (Studi Kasus Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2016). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 56(1), 110–117.
- Putri, E. K. (2016). *Pengaruh Kepemilikan Asing, Ukuran Perusahaan, Dan*. [Http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/33494/1/Elsa Kisari Putri-FEB.Pdf](http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/33494/1/Elsa%20Kisari%20Putri-FEB.pdf)
- Rahmawati. (2018). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing (Perusahaan Sektor Industri Dasar Dan Kimia Yang Terdaftar Di BEI Periode 2013-2016). *Universitas Muhammadiyah Sidoarjo*. <https://doi.org/10.1051/mateconf/201712107005>
- Resmi, S. (2016). Perpajakan: Teori Dan Kasus Edisi Revisi. In *Salemba Empat*.
- Santosa, S. J. D., & Suzan, L. (2018). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing. *Kajian Akuntansi*, Vol.19 No. <https://doi.org/10.29313/ka.v19i2.3496>
- Saraswati, G. A. R. S., & Sujana, I. K. (2017a). Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Dan Tunneling Incentive Pada Indikasi Melakukan Transfer Pricing. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*.
- Saraswati, G. A. R. S., & Sujana, I. K. (2017b). 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.
- Sarifah, D. A., Probowulan, D., & Maharani, A. (2019). Dampak Effective Tax Rate (ETR), Tunneling Incentive (TNC), Indeks Trend Laba Bersih (ITRENDLB) Dan Exchange Rate Pada Keputusan Transfer Pricing Perusahaan Manufaktur Yang Listing Di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Ilmiah*

- Akuntansi Dan Humanika*, 9(2), 215–228.
- Suandy, E. (2011). Perencanaan Pajak. In *Perencanaan Pajak (Edisi 5)*.
- Sudjana. (2005). Sudjana. In *Metoda Statistika*.
- Sulistyowati, S., & Kananto, R. (2019). *Pengaruh Pajak , Mekanisme Bonus , Leverage Dan Ukuran Perusahaan Melalui Perusahaan Putusan Ongkos Transfer*. 73(Aicar 2018), 207–212.
- UU No. 20 Tahun 2008. (2008). UU No. 20 Tahun 2008. *UU No. 20 Tahun 2008*, 1, 1–31.
- Wahyudin, A. (2015). Metodologi Penelitian Bisnis Dan Pendidikan. In *Semarang: Unnes Press. Edisi*.
- Waluyo. (2016). *Akuntansi Pajak Edisi 6* (E. S. Suharsi (Ed.); Edisi 6). Salemba Empat.
- Wankel, C., & Drtina, R. (2012). Transfer Pricing. In *Encyclopedia Of Business In Today's World*. <https://doi.org/10.4135/9781412964289.N927>
- Watts, Ross L ; Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory : A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*.
- Yulia, A., Hayati, N., & Daud, R. M. (2019). The Influence Of Tax, Foreign Ownership And Company Size On The Application Of Transfer Pricing In Manufacturing Companies Listed On Idx During 2013-2017. *International Journal Of Economics And Financial Issues*, 9(3), 175–181. <https://doi.org/10.32479/ijefi.7640>
- Yulianti, S., & Rachmawati, S. (2019). Tax Minimization Sebagai Pemoderasi Pada Pengaruh Tunnelling Incentive Dan Debt Covenant Terhadap Ketetapan Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi Berkelanjutan Indonesia*, 2(2), 165. <https://doi.org/10.32493/Jabi.V2i2.Y2019.P165-179>

LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Sampel Penelitian

No	Kode Saham	Nama Emiten
1.	BSSR	Baramulti Suksessarana Tbk
2.	CTTH	Citatah Tbk
3.	ELSA	Elnusa Tbk
4.	GEMS	Golden Energy Mines Tbk
5.	HRUM	Harum Energy Tbk
6.	ITMG	Indo Tambangraya Megah Tbk
7.	KKGI	Resource Alam Indonesia Tbk
8.	MBAP	Mitrabara Adiperdana Tbk
9.	MYOH	Samindo Resources Tbk
10.	RUIS	Radiant Utama Interinsco Tbk
11.	TOBA	Toba Bara Sejahtera Tbk

Lampiran 2 Hasil Tabulasi Data Penelitian

No	Kode perusahaan	Tahun	RPT	Cash ETR	LnRevenue	Tunneling Incentive
1	BSSR	2014	0,36	0,57	28,63	0,26
2	CTTH	2014	0,00	4,57	26,05	0,52
3	ELSA	2014	0,58	0,26	29,07	0,68
4	GEMS	2014	0,13	0,42	29,28	0,97
5	HRUM	2014	0,26	1,20	29,41	0,71
6	ITMG	2014	0,06	0,46	30,82	0,78
7	KKGI	2014	0,01	0,47	28,16	0,65
8	MBAP	2014	0,98	0,17	28,10	0,90
9	MYOH	2014	0,99	0,26	28,74	0,74
10	RUIS	2014	0,03	0,38	28,24	0,19
11	TOBA	2014	0,64	0,35	29,46	0,93
No	Kode perusahaan	Tahun	RPT	Cash ETR	LnRevenue	Tunneling Incentive
12	BSSR	2015	0,36	0,30	28,89	0,26

13	CTTH	2015	0,00	0,55	26,12	0,52
14	ELSA	2015	0,66	0,53	28,96	0,68
15	GEMS	2015	0,32	3,58	29,20	0,97
16	HRUM	2015	0,15	0,05	28,72	0,72
17	ITMG	2015	0,13	0,74	30,71	0,70
18	KKGI	2015	0,00	0,38	28,05	0,65
19	MBAP	2015	0,38	0,23	28,73	0,60
20	MYOH	2015	0,99	0,23	28,76	0,74
21	RUIS	2015	0,04	0,40	28,10	0,55
22	TOBA	2015	0,51	0,45	29,19	1,00
No	Kode perusahaan	Tahun	RPT	Cash ETR	LnRevenue	Tunneling Incentive
23	BSSR	2016	0,28	0,56	28,81	0,94
24	CTTH	2016	0,00	0,24	26,34	0,52
25	ELSA	2016	0,70	0,36	28,92	0,56
26	GEMS	2016	0,10	0,10	29,27	1,00
27	HRUM	2016	0,15	0,05	28,70	0,76
28	ITMG	2016	0,07	0,34	30,54	0,97
29	KKGI	2016	0,00	0,21	27,85	0,65
30	MBAP	2016	0,18	0,63	28,55	0,60
31	MYOH	2016	0,98	0,32	28,57	0,80
32	RUIS	2016	0,02	0,46	27,91	0,28
33	TOBA	2016	0,68	0,51	28,88	0,93
No	Kode perusahaan	Tahun	RPT	Cash ETR	LnRevenue	Tunneling Incentive
34	BSSR	2017	0,50	0,42	29,30	0,94
35	CTTH	2017	0,00	1,00	26,17	0,52
36	ELSA	2017	0,69	0,43	29,24	0,71
37	GEMS	2017	0,23	0,11	29,96	1,00
38	HRUM	2017	0,22	0,19	29,12	0,93
39	ITMG	2017	0,07	0,16	30,76	0,95
40	KKGI	2017	0,00	0,31	27,76	0,86
41	MBAP	2017	0,24	0,29	28,88	0,90
42	MYOH	2017	0,81	0,43	28,57	0,81
43	RUIS	2017	0,02	0,63	27,89	0,38
44	TOBA	2017	0,60	0,22	29,07	0,93

No	Kode perusahaan	Tahun	RPT	Cash ETR	LnRevenue	Tunneling Incentive
45	BSSR	2018	0,30	0,42	29,49	0,94
46	CTTH	2018	0,00	0,41	26,36	0,46
47	ELSA	2018	0,82	0,61	29,52	0,56
48	GEMS	2018	0,15	0,52	30,35	0,97
49	HRUM	2018	0,19	0,58	29,22	0,92
50	ITMG	2018	0,02	0,30	31,00	0,68
51	KKGI	2018	0,26	4,29	27,44	0,71
52	MBAP	2018	0,04	0,36	28,95	0,90
53	MYOH	2018	0,55	0,20	28,88	0,79
54	RUIS	2018	0,01	0,38	27,89	0,38
55	TOBA	2018	0,43	0,28	29,48	0,93

Lampiran 3 Hasil Statistik Deskriptif

1. Hasil Statistik Deskriptif Variabel Transfer Pricing

Descriptive Statistiks

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Transfer pricing</i>	55	.00	.99	.3071	.30905
Valid N (listwise)	55				

2. Hasil Statistik Deskriptif Variabel Penghindaran Pajak

Descriptive Statistiks

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penghindaran pajak	55	.05	4.57	.5976	.89025
Valid N (listwise)	55				

3. Hasil Statistik Deskriptif Variabel Revenue

Descriptive Statistiks

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>LnRevenue</i>	55	26.05	31.00	28.7457	1.13363
Valid N (listwise)	55				

4. Hasil Statistik Deskriptif Variabel Tunneling Incentive

Descriptive Statistiks

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Tunneling incentive</i>	55	.19	1.00	.7255	.21816
Valid N (listwise)	55				

Lampiran 4 Hasil Distribusi Frekuensi

1. Hasil Distribusi Frekuensi Variabel Transfer Pricing

Y_Transfer pricing

	Frequency	Percent	Valid Percent	Criteria
0.00 - 0.20	27	49.1	49.1	Sangat Rendah
0.21 - 0.41	11	20.0	20.0	Rendah
0.42 - 0.62	6	10.9	10.9	Sedang
0.63 - 0.83	7	12.7	12.7	Tinggi
0.84 - 1.04	4	7.3	7.3	Sangat Tinggi
Total	55	100.0	100.0	

2. Hasil Distribusi Frekuensi Variabel Penghindaran Pajak

X1_Penghindaran_Pajak

	Frequency	Percent	Valid Percent	Criteria
0.05 - 0.95	50	90.9	90.9	Sangat Rendah
0.96 - 1.86	2	3.6	3.6	Rendah
2.78 - 3.68	1	1.8	1.8	Tinggi
3.69 - 4.59	2	3.6	3.6	Sangat Tinggi
Total	55	100.0	100.0	

3. Hasil Distribusi Frekuensi Variabel Revenue

X2_Revenue

	Frequency	Percent	Valid Percent	Criteria
26.05 - 27.04	5	9.1	9.1	Sangat Rendah
27.05 - 28.04	6	10.9	10.9	Rendah
28.05 - 29.04	22	40.0	40.0	Sedang
29.05 - 30.04	16	29.1	29.1	Tinggi
30.05 - 31.04	6	10.9	10.9	Sangat Tinggi
Total	55	100.0	100.0	

4. Hasil Distribusi Frekuensi Variabel Tunneling Incentive

Z_Tunneling incentive

	Frequency	Percent	Valid Percent	Criteria
0.19 - 0.35	4	7.3	7.3	Sangat Rendah
0.36 - 0.52	7	12.7	12.7	Rendah
0.53 - 0.69	11	20.0	20.0	Sedang
0.70 - 0.86	13	23.6	23.6	Tinggi
0.87 - 1.03	20	36.4	36.4	Sangat Tinggi
Total	55	100.0	100.0	

Lampiran 5 Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		55
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.30215475
Most Extreme Differences	Absolute	.152
	Positive	.152
	Negative	-.104
Kolmogorov-Smirnov Z		1.128
Asymp. Sig. (2-tailed)		.157

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

2. Hasil Uji Multikolonieritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistiks	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-1.070	1.136		-.942	.351		
CETR	-.025	.050	-.073	-.505	.616	.910	1.099
<i>LnRevenue</i>	.048	.039	.178	1.236	.222	.906	1.103
<i>Tunneling incentive</i>	.000	.002	-.010	-.070	.945	.987	1.013

a. Dependent Variable: *Transfer pricing*

3. Hasil Uji Autokorelasi

	Unstandardized Residual
Test Value ^a	-.10012
Cases < Test Value	27
Cases >= Test Value	28
Total Cases	55
Number of Runs	34
Z	1.500
Asymp. Sig. (2-tailed)	.134

a. Median

4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.256 ^a	.066	.011	.11720

a. Predictors: (Constant), *Tunneling incentive*, CETR, *LnRevenue*

b. Dependent Variable: RES2

Lampiran 6 Hasil Uji *Moderated Regression Analysis* (MRA) dengan Nilai Selisih Mutlak

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.498 ^a	.248	.188	.27854

a. Predictors: (Constant), X2_Z, Zscore(*LnRevenue*), Zscore: CETR, X1_Z

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	.415	.052		7.971	.000
	Zscore: Penghindaran Pajak	-.116	.056	-.374	-2.056	.045
	Zscore(LnRevenue)	.063	.040	.203	1.577	.121
	X1_Z	.140	.052	.610	2.670	.010
	X2_Z	-.210	.057	-.666	-3.681	.001

a. Dependent Variable: *Transfer pricing*