

BAB II

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai landasan teori, pengembangan hipotesis, dan kerangka konseptual penelitian. Diawali dengan penjelasan mengenai teori agensi, serta keterkaitan antara *Transfer Pricing*, *Multinationality*, *Tax Avoidance*, dan *Exchange Rate* pada teori agensi.

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Agensi

Teori agensi ialah teori yang muncul di antara dua pihak, yakni pemilik dengan manajemen. Kedua pihak ini, mempunyai perbedaan tujuan. Teori keagenan yaitu teori yang telah mendasari praktik bisnis pada perusahaan di dunia (Jensen dan William H. Meckling, 1976). Teori ini adalah salah satu teori yang ada dalam perkembangan riset akuntansi dimana sebagai modifikasi dari perkembangan model akuntansi keuangan dengan penambahan pada aspek perilaku manusia dalam model ekonomi. Jensen dan Meckling pada tahun 1967 memberi penjelasan bahwasanya hubungan diantara manajemen perusahaan (agen) dengan pemegang saham (prinsipal) dalam teori keagenan. Teori keagenan merupakan rancangan dalam penjelasan hubungan kontekstual antara prinsipal dan agen, yaitu antara dua orang ataupun lebih, sebuah kelompok ataupun organisasi.

Hubungan keagenan muncul ketika adanya kontrak diantara satu pihak dengan pihak lainnya untuk melakukan jasa demi kepentingan prinsipal (Brundy, 2014). Pihak principal ialah pihak yang berhak mengambil sebuah keputusan atas masa depan perusahaan dan memiliki tanggung jawab kepada pihak lainnya (agen). Perbedaan kepentingan diantara kedua pihak menyebabkan tiap-tiap pihak berusaha dalam memaksimalkan keuntungannya. Sebuah pemisahan pengelolaan dari kepemilikan perusahaan menjadi tujuan dimana pemilik perusahaan (*stake holder*) mendapatkan untung yang maksimal dengan kemungkinan mengefisiensi biaya yang dikelola perusahaan oleh para tenaga profesional (Sutedi, 2012:10). Salah satu upaya mengatasi masalah keagenan sehingga timbul biaya keagenan (*agency cost*) dimana pihak prinsipal atau agen itu sendiri yang menanggungnya.

Menurut Pramana (2014), biaya keagenan terbagi menjadi tiga, yaitu: *monitoring cost*, *bonding cost* dan *residual loss*.

1. *Monitoring cost* yaitu suatu biaya muncul dan prinsipal menanggung dalam memonitor perilaku agen, yaitu mengukur, mengamati dan mengontrol perilaku agen.
2. *Bonding Cost* yaitu suatu biaya yang mana pihak agen menanggung dalam penetapan dan mengikuti mekanisme dimana menjamin bahwa agen akan bertindak untuk kepentingan prinsipal.
3. *Residual loss* yaitu pengorbanan berupa kurangnya kesejahteraan prinsipal menjadi akibat dari perbedaan keputusan agen dan keputusan prinsipal.

Konflik agensi dapat berkurang apabila manajer dan *shareholders* mempunyai kesamaan tujuan dalam melakukan peningkatan nilai perusahaan, sehingga

manajer akan bertindak atas kepentingan principal (*shareholders*). Pemisahan antara pemilik sebagai *principal* dan *manager* sebagai agen, dengan menjalankan perusahaan sehingga muncul permasalahan agensi sebab tiap-tiap pihak tersebut berusaha untuk memaksimalkan fungsi utilitasnya.

Teori keagenan dibangun sebagai upaya untuk menemukan jalan keluar dalam pemecahan masalah yang timbul apabila terjadinya ketidaklengkapan informasi dalam suatu perjanjian atau kontrak antara prinsipal (pemberi kerja) dengan agen (penerima pemerintah). Berdasarkan *agency theory*, kepentingan yang berbeda antara principal dengan agen yang terlihat pada pemungut pajak dengan WP (perusahaan entitas). Perusahaan multinasional yang menjadi entitas, sering dikhawatirkan oleh fiskus (pemungut pajak). Hal tersebut karena mudahnya perusahaan dalam menentukan *transfer pricing* pada afiliasinya yang berada di negara tarif pajaknya rendah atau daerah bebas pajak guna menekan beban pajak pada pemungut pajak yang berada di negara yang tarif pajaknya tinggi.

Penjelasan dengan *Agency theory*, pemegang saham berharap agar *manager* dan *stake holder* perusahaan menggefisiensi beban pajak. Ketika adanya perbedaan kepentingan agen serta agen melakukan penghindaran pajak yang agresif maka masalah keagenan mungkin terjadi. Terjadinya kondisi tersebut karena inginnya manajemen melakukan peningkatan kompensasi dengan laba yang lebih tinggi, namun beban pajak dapat berkurang dengan laba lebih rendah yang dilakukan oleh pemegang saham (Darma et al., 2019).

Agency theory menjelaskan asumsi tentang sifat dasar manusia, dimana manusia selalu menghindari resiko, maka menurut Chanet al. (2004) manajemen cenderung mengurangi risiko nilai tukar melalui transfer dana ke mata uang yang menguat melalui *transfer pricing*. Jensen & Meckling (1976) menjelaskan bahwa ada anggapan sifat manusia yang mendasari teori keagenan, yaitu egois dan cenderung tidak menyukai risiko. Sejalan dengan itu, perusahaan dihadapkan pada risiko ekonomi nilai tukar, sehingga mereka akan berusaha menghindari risiko tersebut (Chanet al., 2004). Manipulasi *transfer pricing* pada transaksi lintas yurisdiksi dilakukan oleh pihak yang memiliki hubungan istimewa, mengikis suatu penerimaan pajak atas sebuah negara. Kerugian yang timbul atas kegiatan skema *transfer pricing* mendorong ditetapkan suatu ketentuan baru maupun revisi dari regulasi *transfer pricing* yang sudah ada sebelumnya.

Tiap pihak berelasi yang bertransaksi memiliki pengaruh yang saling bertolak belakang yaitu mungkin merugikan atau menguntungkan (Utama, 2015). Transaksi mungkin merugikan sebab adanya konflik atas kepentingan manajer perusahaan dalam transaksi oportunistik dalam perampasan sumber daya perusahaan (*expropriation of firm's resources*) sejalan dengan *agency theory* (Helena & Firmansyah, 2018). Transaksi mungkin menguntungkan, jika dipandang secara ekonomis bersifat rasional, rendahnya biaya transaksi yang ditanggung oleh perusahaan. Transaksi menjadi efisien jika saling menguntungkan antara pemegang saham pengendali ataupun pemegang saham non pengendali (Utama, 2015).

Informasi terkait transaksi oleh pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi maupun harga wajar dari transaksi tersebut pada perusahaan diketahui pihak

manajemen sebagai agen. Pada sisi lainnya, prinsipal yaitu pemerintah mendapat informasi terbatas. Transaksi-transaksi yang dilakukan secara individual oleh WP badan serta terbatasnya akses informasi terkait laporan keuangan yang disajikan oleh perusahaan, pemerintah tidak bisa melakukan pemantauan dengan optimal. Keterbatasan ini mendorong manajemen untuk melakukan perilaku oportunistik dengan tujuan dapat berkurangnya biaya pajak, dengan skema harga transfer. Motivasi untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar membuat perusahaan multinasional menggeser keuntungannya. *Agency theory* memiliki peran dan menjadi dasar dalam praktik bisnis perusahaan, agen diberikan wewenang sebagai pengelola aktiva perusahaan bertujuan menurunkan pajak yang dibayar dan mendapatkan laba maksimal melalui tindakan *transfer pricing*.

Agency theory menjelaskan hubungan antara pihak agen, yang mana adalah *manager* perusahaan bertindak sebagai pembuat keputusan untuk menjalankan perusahaan tersebut dan pihak prinsipal, sebagai pemilik perusahaan yang melakukan evaluasi informasi dalam pengelolaan sebuah perusahaan (Deanti, 2017). *Agency theory* mengungkapkan adanya perjanjian antara pemegang saham dan manajer dalam penggunaan pengendalian sumber daya tersebut. Konflik yang mungkin timbul karena ketidaksesuaian informasi menjadi penyebab seorang *manager* lebih mengetahui informasi dibandingkan pemegang saham (Jafri dan Mustikasari, 2018). *Agency theory* digunakan dalam penelitian ini karena bedanya kepentingan diantara pemegang saham dan *manager* mungkin menyebabkan suatu masalah keagenan yang akan terjadi ketika agen melakukan penghindaran pajak.

2.1.2 *Transfer Pricing*

Transfer pricing adalah kegiatan transfer jasa/barang oleh antar anggota dengan melakukan hitung harga atas kebutuhan dalam mengendalikan manajemen (Panjalusman et.al., 2018). Berdasarkan Peraturan DirJen Pajak No.: PER-32/PJ/2011, *Transfer pricing* merupakan penentuan harga atas transaksi diantara beberapa pihak yang ada ikatan hubungan istimewa. *Transfer pricing* adalah strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk memenangkan persaingan di pasar global melalui sumber daya yang terbatas. Sebagai strategi perusahaan, pengambilan keputusan *transfer pricing* tidak pada dasar aspek finansial saja namun juga mempertimbangkan efisiensi, efektivitas, volume transaksi dan sumber daya, serta meningkatkan citra dan manfaat perusahaan (Pendse, 2012; Wier, 2020; Pil & Ishikawa, 2020).

Menurut Arnold dan McIntyre (Kluwer Law International, 2002), harga transfer yaitu ditetapkannya harga oleh WP ketika menjual, membeli, atau membagi sumber daya terhadap afiliasinya. *Transfer pricing* merupakan kebijakan perusahaan untuk menentukan harga transfer baik berupa barang/jasa, *intangible asset*, ataupun transaksi keuangan (Maffuchan 2013). Transaksi *transfer pricing* terbagi menjadi dua: pertama, *intra-company* yaitu kegiatan antar divisi dalam suatu perusahaan. Kedua, *inter-company* yaitu diantara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksi bisa dilakukan dengan satu negara (*domestic transfer pricing*), atau berbeda negara (*international transfer pricing*) (Mangoting 2000).

Transfer pricing mempunyai makna lain seperti, *internal pricing*, *intercorporate pricing*, atau *intracompany pricing* yaitu perhitungan harga untuk pengendalian manajemen atas transfer barang/jasa antar anggota. Pengertian hal ini terbatas pada “Sebuah kebijakan perusahaan terkait penentuan harga transfer transaksi berupa barang/jasa, *intangible assets*, maupun transaksi keuangan lainnya” (Setiawan, 2014). Definisi manipulasi *transfer pricing* adalah kebijakan atas harga transfer yang berada diatas/dibawah *opportunity cost* dalam upaya menghindari pengawasan pemerintah ataupun aktivitas memanfaatkan perbedaan regulasi antarnegara, terutama terkait tarif pajak (Lorraine Eden, 2003). Dijelaskan pada Tri Marta Chandraningrum, menurut (Yenni, 2000), bahwa ada tiga cara dalam menentukan *transfer pricing* yaitu *cost-based*, *market based* dan *negotiated transfer pricing*. Upaya pencegahan dalam mengalihkan laba kena pajak maka otoritas pajak di tiap negara mencetuskan regulasi khusus berkenaan *transfer pricing* secara ketat, seperti diterapkannya sanksi/hukuman, penelitian dengan teliti atas sebagian elemen biaya, persyaratan dokumentasi, serta pemeriksaan pajak yang bisa menjadi salah satu penyebab atas koreksi *transfer pricing*.

Sebagian masyarakat melihat definisi *transfer pricing* sebagai sisi yang negatif. Hal ini mengakibatkan, pada praktik seringkali muncul kegaduhan tentang indikasi kecurangan tanpa melihat dengan jernih hal tersebut. Skema *transfer pricing* yang sebuah perusahaan multinasional lakukan, belum tentu bermotif penghindaran pajak karena mungkin skema tersebut dilakukan atas dasar rasionalitas bisnis semata. *Transfer pricing* adalah konsekuensi logis atas *group strategy* dengan tujuan terciptanya kompetitif unggul bersinergi antarafiliasi.

Transfer pricing mungkin menjadi manipulatif jika antar afiliasi memiliki motif penghindaran transaksi perpajakan global. Dalam konteks perpajakan internasional, ada beberapa skema yang dilakukan perusahaan multinasional untuk menghindari pajak, yaitu: dengan skema seperti *transfer pricing*, *thin capitalization*, *treaty shopping*, dan *controlled foreign corporation* (CFC).

Pada umumnya wewenang otoritas pajak dalam melakukan ketentuan koreksi atas nilai suatu transaksi afiliasi yang dilakukan secara lintas yurisdiksi (*cross border transfer pricing*). Tidak adanya pembatasan kewenangan otoritas pajak dalam melakukan koreksi atas nilai transaksi afiliasi yang dilakukan secara lintas yurisdiksi, mungkin timbulnya konflik antar otoritas pajak di berbagai negara dalam mengklaim laba perusahaan multinasional yang dikenakan pajak. Kewenangan otoritas pajak dalam melakukan koreksi atas nilai transaksi afiliasi perlu untuk dibatasi oleh "aturan main" yang dijadikan konsensus secara internasional. Adanya koreksi tentu akan timbul konflik apabila dilakukan tanpa berdasarkan fakta, pendekatan serta metode yang disarankan oleh masyarakat perpajakan internasional. Dengan demikian, permasalahan *transfer pricing* tidak hanya melibatkan antara WP dan otoritas pajak suatu negara saja, tetapi juga melibatkan antara dua atau lebih otoritas pajak di negara yang berbeda.

Sebuah persyaratan pihak berelasi bahwasanya entitas berelasi dengan entitas pelapor ketika entitas/anggota dari kelompok dimana entitas adalah bagian dari kelompok tersebut, melakukan penyediaan jasa personil manajemen kunci kepada entitas pelapor/entitas induk dari entitas pelapor, (IAI, 2015). Pihak yang memiliki hubungan istimewa, bila salah satu pihak mampu melakukan pengendalian pihak

lain, atau memiliki pengaruh dalam pengambilan keputusan yang dilakukan pihak lain. Hal ini menjadi salah satu sebab pentingnya sebuah ketentuan *transfer pricing* di sebuah negara untuk menentukan negara mana yang berhak memajaki laba yang dihasilkan oleh perusahaan yang menjalankan usahanya di lebih dari satu negara. Di samping itu, ketentuan *transfer pricing* juga merupakan panduan hukum bagi perusahaan internasional dalam menjalankan kebijakan *transfer pricing*-nya.

Definisi *transfer pricing* yaitu menentukan harga pada transaksi diantara pihak yang memiliki hubungan istimewa (Desriana, 2012). Skema *transfer pricing* memberikan sebuah nilai unggul substansial bagi perusahaan multinasional di bandingkan perusahaan independen. Pihak-pihak yang berhubungan istimewa, ketika bertransaksi dianggap wajar apabila masing-masing pihak yang bertransaksi dengan berperilaku independen. Jika sebuah perusahaan melakukan skema *transfer pricing* dalam rangka penghindaran pajak maka otoritas pajak memiliki hak untuk mengintervensi hal tersebut. Kewenangan untuk mengintervensi laba perusahaan juga akan menciptakan sengketa antar otoritas pajak di yurisdiksi yang berbeda. Pengertian dari para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa ada tiga poin penting dalam *transfer pricing*, yaitu harga pada suatu transaksi, hubungan istimewa diantara perusahaan, dan transaksi penjualan cabang-cabang dengan perusahaan induknya. Aspek internasional yaitu pada harga transfer menjadi hal kritis, khususnya berkaitan dengan isu pajak menjadi tujuan suatu *transfer pricing*. Adapun hal lain terkait tujuan tersebut, melakukan minimalisasi beban pajak, devisa dalam pengendalian, serta risiko atas pengalihan yang dipindahtangankan oleh pemerintah asing.

Ekspansi perusahaan multinasional dalam kecenderungan pengoperasian usahanya secara desentralisasi dan menggunakan konsep *cost revenue profit/corporate profit centre concept* yaitu terkait pengukuran, penilaian kinerja dan motivasi yang diberikan kepada divisi atau unit yang berkaitan. Hubungan transaksi antara divisi pada sebuah unit tertentu (entitas/antar entitas dalam kesatuan ekonomi atas wilayah tiap negara, untuk mencapai tujuan diantaranya menggunakan *system transfer pricing* (Suandy, 2016: 78). Beberapa tujuan sebuah *transfer pricing* yang hendak dicapai yaitu (Suandy, 2016:79) :

1. Maksimal dalam menghasilkan sesuatu yang bersifat global.
2. Memberikan posisi aman atau kompetitif kepada anak atau cabang perusahaan dan penetrasi pasar.
3. Pengurangan pada beban pengenaan pajak dan bea masuk.
4. Berkurangnya sebuah risiko moneter.
5. Menghindari devisa yang dikendalikan.
6. *Controlling* terkait asosiasi yang kredibel.
7. Pengurangan dalam risiko mengambil pengalihan yang dilakukan pemerintah.
8. Membina hubungan yang baik bersama administrasi setempat.
9. Evaluasi atas kinerja anak atau cabang perusahaan tiap negara.
10. Pengaturan arus kas pada anak atau cabang perusahaan yang terpenuhi.

Empat hal mendasar dalam menentukan harga transfer menurut Matz dan Usry, yaitu berdasarkan dengan harga pasar, biaya, negosiasi, dan arbitrase. Berikut penjelasan dari empat hal tersebut (Suandy, 2016:79):

1. Penentuan atas dasar harga pasar/*market based transfer pricing*.

Penentuan ini kisaran pada harga pasar yang berlaku/*current market price* dengan harga pasar dikurangi diskon/*market price minus discount*. Apabila basis ini digunakan maka persaingan pasar yang menjadi perantara akan cukup tinggi dan terjadinya ketergantungan antara unit dengan unit lainnya.

2. Penentuan atas dasar biaya/*cost basis transfer pricing*

Penentuan ini yaitu atas dasar biaya produksi/*standard cost*. Umumnya, *cost basis* bisa dilakukan tiap divisi-divisi dengan tingkat yang selaras dalam kegiatan memproduksi dan mendistribusikannya/*transfer horizontal*. Apabila menggunakan basis ini maka belum tersedia atau kurang tepatnya harga pasar.

3. Penentuan atas dasar negosiasi/*negotiated price*

Asumsi pada penentuan ini yaitu kedua divisi memiliki kesempatan yang sama dalam hal tawar menawar (*bargaining position*). Berdasarkan juga pada persetujuan kedua divisi terhadap pemberian dari otoritas salah satu pihak melakukan penentuan harga transfer hanya saja hal ini membutuhkan waktu yang cukup panjang dalam melakukan negosiasi, pemeriksaan ulang serta perbaikan terkait harga transfer.

4. Penentuan atas dasar arbitrase/*arbitration transfer pricing*

Penentuan atas dasar ini bahwa harga tersebut digunakan oleh interaksi antara dua divisi pada tingkatan yang dinilai baik bagi perusahaan, dengan tidak adanya paksaan dari pihak divisi terkait keputusan akhir dalam menentukan harga.

Dalam era perekonomian yang bersifat global/mendunia, *transfer pricing* sudah menjadi isu utama baik bagi WP maupun otoritas pajak di berbagai negara. Hal ini dilihat dengan adanya ketentuan *transfer pricing* di sekitar seratus negara hingga akhir tahun 2011 (United Nations, *UN Practical Transfer Pricing Manual For Developing Countries*, Draft: 2012)

2.1.3 *Multinationality*

Multinationality (Multinasionalitas) merupakan upaya perusahaan untuk mendirikan cabangnya di berbagai negara. Disebut dengan perusahaan *multinational* bahwa perusahaan ini berbasis pada sebuah negara dan memiliki kegiatan produksi dan pemasaran di satu atau lebih negara asing (Puspoprano, 2006). Kegiatannya dalam skala internasional yang tidak memandang batas negara dan dipimpin oleh strategi bersama dari perusahaan induk. Kegiatan *transfer pricing* perusahaan multinasional berkaitan dengan pengalihan barang baik berwujud maupun tidak berwujud berdasarkan prinsip ketentuan harga pasar wajar. Multinasionalitas dilakukan biasanya untuk tujuan efisiensi dan pengurangan pajak (Omar & Zolkafil, 2015).

Perusahaan yang beroperasi pada satu/lebih dari dua negara yang dikendalikan oleh pihak tertentu disebut dengan *Multinational Companies* (MNC). Jika terdapat transaksi diantara pihak yang berkaitan maka transaksi itu disebut menjadi transaksi afiliasi atau transaksi diantara pihak yang memiliki hubungan istimewa (Darussalam dkk., 2013:3). Root (1994) mendefinisikan MNC sebagai perusahaan yang:

- i) Mempunyai kapasitas produksi barang/jasa atas perusahaan afiliasi yang terletak di negara lain di luar negara asal MNC;
- ii) Mempunyai kendali atas pengambilan keputusan di perusahaan afiliasi di luar negara;
- iii) Mengimplementasi strategi bisnis transnasional dalam proses produksi, pemasaran, keuangan, dan pengorganisasian yang terletak di lebih dari satu negara.

Selain itu, salah satu kriteria MNC ialah struktur kepemilikan yang mana pusat badan usaha dengan efektif dimiliki oleh anggota warga lebih dari satu negara, seperti Shell dan Unilever yang dikendalikan warga negara Inggris dan Belanda (Root, 1973).

Perusahaan multinasional melakukan ekspansi ke negara lainnya bertujuan untuk melakukan peningkatan performa melalui *scale economies*, akses terhadap teknologi, dan perbedaan biaya operasi (Porter, 1985). Perusahaan multinasional yang berfokus pada *international business* cenderung tinggi atas perilaku *tax avoidance* dibanding dengan perusahaan yang hanya berfokus dalam negeri, (Mahendri, 2021: 3) dan (Kristiani Sianipar et al.2020 : 798).

Terbukanya pintu ruang perusahaan multinasional yang berafiliasi di berbagai sektor, seharusnya diikuti dengan meningkatnya penerimaan pajak, namun kenyataannya berbanding terbalik. Pendapatan pajak tidak seirama dengan pertumbuhan industri sebagai WP di Indonesia. Menurut Ridwan (2019), maksimalisasi laba, perusahaan multinasional lakukan sebabnya karena perusahaan

tidak memiliki satu afiliasi saja, sehingga tindakan tersebut mungkin mengurangi biaya modal. Pada dasarnya, perusahaan bebas untuk menentukan desain operasi bisnisnya. Otoritas pajak tidak ada hak untuk melakukan pemaksaan desain struktur perusahaan ataupun lokasi operasi usaha atas perusahaan multinasional. Hanya saja otoritas pajak bisa menentukan konsekuensi pajak dari sebuah transaksi yang tidak mencerminkan motif bisnis yang wajar.

2.1.4 Tax Avoidance

Menurut Pohan (2016), *Tax avoidance* ialah upaya penghindaran pajak untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang, dilakukan sesuai regulasi perpajakan sehingga secara teknis legal untuk dilakukan bagi wajib pajak. *Tax avoidance* menggunakan berbagai cara yang bermanfaat untuk memaksimalkan celah dan kelemahan pada ketentuan UU dan peraturan yang berkaitan dengan pajak, hal ini biasa disebut dengan *grey area* (Pohan, 2016). Suatu hal ini dapat dikategorikan sebuah perlakuan yang legal, apabila melakukan penghindaran pajak dengan perencanaan yang bertujuan mengakhirkan waktu atau melakukan pemindahan beban dalam hal perpajakan ke periode/waktu berikutnya yang mana menyebabkan aliran keuangan perusahaan terganggu pada periode saat ini/periode berjalan (Pasaribu& Mulyani,2019).

Kerumitan permasalahan *tax avoidance* terletak pada sifatnya sebagai tindakan yang merugikan pendapatan negara namun bukan merupakan praktik yang melanggar ketentuan hukum (Maharani dan Suardana, 2014). Strategi yang

dapat ditempuh untuk mengefesiensikan beban pajak yang aman dan legal bagi WP tanpa menentang peraturan pajak yaitu dengan cara menghindari perpajakan (*tax avoidance*). Dalam literatur terkait perpajakan, istilah *tax avoidance* biasa diartikan sebagai suatu skema transaksi yang ditujukan untuk meminimalisasi beban pajak dengan memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*loophole*) ketentuan perpajakan sebuah negara, sehingga skema tersebut dianggap sah atau legal karena tidak melanggar ketentuan perpajakan. Hal ini berbeda dengan apa yang disebut sebagai penggelapan pajak (*tax evasion*) yaitu skema memperkecil pajak terutang dengan melanggar ketentuan pajak atau ilegal.

Skema penghindaran pajak tidak termasuk ilegal dikarenakan perusahaan tidak berniat menggelapkan biaya pajak, hanya saja mencari teknik/cara supaya dapat membayar beban pajak secara rendah (Panjalusman et al.2018). Transaksi harga transfer (*transfer pricing*) dalam sisi perpajakan dinilai dapat menjadikan negara rugi, dan penerimaan pajak pada negara dapat berkurang/hilang karena ada sebuah kegiatan *income shifting* yang bertujuan menghindari pajak apabila dilihat dari sisi perpajakan. Hal-hal yang berkaitan dengan transaksi pihak berelasi telah diatur pada UU No. 36 Th. 2008 (Pasal 18 ayat: 3) tentang PPh. DirJen Pajak memiliki wewenang dalam proses penentuan total dari penghasilan dan pengurangan serta penetapan utang yang menjadi modal atas dasar ketentuan yang biasa disebut *arm's length principle* yaitu sebuah prinsip wajar dan lazimnya usaha antara pihak yang tidak memiliki hubungan yang istimewa. Sebuah aturan yang tertulis pada DJP No. 32 Th. 2011, bahwa dasar prinsip sebuah harga/laba yaitu

pasar yang menjadi penentu atau menjadi acuan sebuah harga pasar yang masih dianggap wajar.

Tax avoidance dapat menjadi sebab negara merasakan dampak negatif salah satunya kehilangan potensi kas yang diterima atas sebuah pendapatan pajak yang mungkin menjadi penyebab turunnya sebuah anggaran negara (Anggraini et al, 2020 ; Artinasari & Mildawati, 2018). Tidak sedikit negara yang melakukan skema penghindaran pajak. *Tax avoidance* dapat dibedakan menjadi sebuah penghindaran pajak yang diperkenankan (*acceptable tax avoidance*) atau penghindaran pajak yang tidak diperkenankan (*unacceptable tax avoidance*). Antara sebuah negara dengan negara lain bisa memiliki perbedaan pandangan terkait skema apa yang mungkin dikategorikan sebagai *acceptable tax avoidance* atau *unacceptable tax avoidance*. Pajak menjadi bagian dari salah satu hukum publik yang mana mengatur hubungan antara negara dengan orang/badan yang memiliki kewajiban untuk melakukan pembayaran pajak. Indonesia masuk kategori sebagai contoh negara dari negara lainnya di dunia yang menduduki tingkat kerugian atas skema *tax avoidance* yang dilakukan pihak perusahaan, (Rasyid et al. (2021: 2)). Upaya ini umumnya lazim digunakan, tetapi tidak semata untuk meminimalisasi pajak, tetapi terkait dengan fokus, efisiensi, dan sinergi bisnis.

2.1.5 Exchange Rate

Exchange rate yaitu ditetapkannya harga di suatu negara yang berbeda atas nilai tukar nominal dengan riil, (Mankiw, 2003). Pengertian dari nilai tukar nominal ialah harga relatif pada mata uang dari 2 negara, berbeda dengan nilai

tukar riil ialah harga relatif barang antara 2 negara. Manajemen terkait nilai tukar mata uang termasuk mata uang rupiah akan berdampak pada tiga pihak yaitu dari pihak pemerintah, investor, dan perusahaan. Ketiga pihak tersebut mempunyai kepentingan yang berbeda-beda dalam memahami pola pergerakan nilai tukar mata uang khususnya mata uang rupiah. Nilai tukar ialah proses bertukarnya perbedaan dari 2 mata uang, atas bandingan nilai/ pada harga diantara keduanya. Beberapa negara yang bergabung pada konsep perdagangan internasional, ketika adanya transaksi perdagangan yang dilakukan maka diperlukan keseragaman pada alat pembayaran atau biasa disebut sistem moneter. Sehingga adanya penerapan kurs valuta asing (*exchange rate*).

Besaran nominal rupiah yang diperlukan dalam mendapatkan uang asing dapat ditunjukkan dari nilai tukar. Adapun arus kas sebuah *multinational corporate* diidentifikasi/perlu dilakukan penyelesaian pada mata uang asing yang mana berjalannya waktu akan ada perbedaan antara nilai dolar dengan umumnya nilai tiap mata uang lainnya. Salah satu hal yang mana *transfer pricing* di sebuah perusahaan *multinational* dapat terpengaruh yaitu karena nilai tukar yang berbeda-beda (Marfuah & Azizah, 2014). Nilai tukar adalah sebuah mata uang dari kedua atau lebih negara lainnya yang dapat berguna untuk menjadi alat pembayaran dimasa kini serta di masa mendatang. Kebijakan-kebijakan pada *exchange rate* sebuah negara mempunyai fungsi-fungsi yang diutamakan, yaitu (Ardiyanti, 2017):

1. Menjadi penyeimbang pada neraca pembayaran yang bertujuan dalam berupaya melakukan penjagaan yang cukup untuk cadangan devisa.
2. Berupaya mempertahankan pasar domestik yang stabil.

3. Menjadi instrumen moneter untuk negara dalam melakukan penerapan aturan-aturan suku bunga dan menjadikan *exchange rate* sebagai salah satu tujuan operasional dalam menetapkan kebijakan moneternya.

Nilai tukar akan menjadi pengaruh bagi neraca perdagangan pada sebuah negara karena adanya perbedaan diantara nilai ekspor dengan nilai impor yang dihasilkan dari sebuah negara (Cahyadi dan Noviari, 2018). Umumnya sebuah nilai tukar dapat berubah, penyebab perubahan kurs tersebut bisa terkait depresiasi ataupun apresiasi. Proses turunnya mata uang dollar AS terhadap mata uang rupiah disebut dengan depresiasi mata uang rupiah bagi dollar AS. Adapun apresiasi mata uang rupiah kepada mata uang dollar AS ialah naiknya rupiah bagi dollar AS (Anwary, 2011:17). Jika melihat dari sisi lain, beberapa perusahaan multinasional yang berfokus pada komoditas ekspor, depresiasi nilai tukar rupiah terhadap dolar AS menjadi keberkahan tersendiri karena nilai dolar AS yang tinggi. Menurut (Marfuah dan Azizah, 2014 ; Chan et al., 2002), “Nilai tukar atau *exchange rate* dapat diukur dengan laba/rugi pada selisih kurs, dibagi atas hasil laba/rugi penjualan.

Kebijakan pada harga transfer ini, dapat berguna dalam menurunkan risiko pada nilai tukar sebuah perusahaan multinasional dengan melakukan pemindahan dana/uang kepada negara pemilik mata uang yang dinilai lebih menguat. Dengan terjadinya hal tersebut maka mungkin akan ada pemindahan dana/uang kepada negaran yang memiliki mata uang yang lemah jika meningkatnya transaksi eksposur. Perubahan berkaitan dengan permintaan/penawaran sebuah mata uang akan terus dialami sesuai dengan penyeimbangan yang dilakukan untuk nilai tukar

mata uang. Perubahan sebuah permintaan/penawaran mata uang dapat dipengaruhi beberapa faktor dan fluktuasi pada nilai tukar mata uangnya. Faktor-faktor berikut akanengaruhi fluktuasi pada nilai tukar mata uang sebuah negara bersama negara lainnya, yaitu (Kurniawati, 2018):

1. Faktor inflasi

Suatu perubahan pada inflasi diantara negara satu dengan negara lain yang berpengaruh pada kegiatan perdagangan internasional maka akan berpengaruhnya permintaan/penawaran mata uang di negara yang dimaksud.

2. Faktor suku bunga

Suatu perubahan pada suku bunga relatif diantara negara satu dengan negara lain dapat mempengaruhi investasi asing maka hal ini akanengaruhi permintaan/penawaran mata uang serta dampaknya di fluktuasi nilai tukar mata uang negara yang dimaksud.

3. Faktor pendapatan

Suatu perubahan pendapatan sebuah negara memiliki dampak atas perubahan besarnya permintaan ekspor/impor pada negara tersebut maka juga akanengaruhi permintaan/penawaran mata uang negara tersebut.

4. Faktor kendali dari pemerintah

Pemerintah memiliki peran yang mungkin bisaengaruhi keseimbangan nilai tukar mata uang melalui kebijakannya, beberapa contohnya bisa dengan *foreign trade barrier* (pembatasan perdagangan luar negeri) atau juga *exchange rate barrier* (pembatasan nilai tukar mata uang).

5. Ekspektasi saat masa mendatang

Ekspektasi di masa mendatang atas dasar terjadi kemungkinan pada perubahan suku bunga serta pada kondisi ekonomi sebuah negara.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang penulis lakukan tidak terlepas dari penelitian sebelumnya yang sudah dilakukan sebagai bahan referensi, kajian serta perbandingan penulis. Beberapa penelitian-penelitian terdahulu berkaitan dengan *Multinationality*, *Exchange Rate*, dan *Tax Avoidance* yang telah dilakukan. Perbandingan atas bedanya penelitian yang dilakukan penulis dengan penelitian yang sebelumnya, yaitu variabel-variabel penelitian ini dalam menggabungkan beberapa variabel penelitian terdahulu.

Simpulan dalam hasil penelitian (Andraeni, 2017), bahwasanya *exchange rate* memiliki pengaruh dalam keputusan sebuah perusahaan untuk mencoba skema *transfer pricing*, *tunneling incentive* memiliki pengaruh dalam keputusan sebuah perusahaan untuk mencoba skema *transfer pricing* serta *bonus mechanism* tidak memiliki pengaruh dalam keputusan sebuah perusahaan untuk mencoba skema *transfer pricing*. Berikut ini hasil dari penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, yaitu:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Judul, Nama, dan Tahun Penelitian	Variabel	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1.	<i>Transfer Pricing, earnings management and Tax Avoidance of firms in Ghana.</i> (Mohammed Amidu, William Coffie, Philomina Acquah 2019)	Independen: X1 = <i>Tax Avoidance</i> X2 = <i>Earnings Management</i> Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>	Analisis Korelasi Pearson	H1 = signifikan; H2= signifikan
2.	<i>Transfer Pricing: Pajak, Mekanisme Bonus, Kontrak Utang, Nilai Tukar dan Multinasionalitas</i> (Rosita Wulandari, Dwi Nur Anisa, Wiwit Irawati, Ali Mubarak 2021)	Independen: X1 = Pajak X2 = Mekanisme Bonus X3 = Kontrak Utang X4= Nilai Tukar X5 = Multinasionalitas Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>	<i>Panel Data Regression</i>	H1 = signifikan H2 = signifikan H3 = signifikan H4 = signifikan H5 = signifikan
3.	<i>Determinants of Transfer Pricing decisions in Indonesia manufacturing companies</i> (Anisa Susanti & Amrie Firmansyah 2018)	Independen: X1 = <i>Tax Expense</i> X2 = <i>Tunneling Incentive</i> X3 = Bonus Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>	<i>Multiple Regression Analysis</i>	H1 = tidak signifikan H2 = tidak signifikan H3= signifikan
4.	<i>Transfer Pricing Aggressiveness in Indonesia: Multinationality, Tax Haven, and Intangible Assets</i> (Ferry Irawan, Imla	Independen: X1 = Multinasionalitas X2 = <i>Tax Haven</i> X3 = <i>Intangible Assets</i> Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>	<i>Multiple Regression Analysis</i>	H1 = signifikan H2 = signifikan H3 = signifikan

	Amelia Ulinuha 2022)			
5.	Pengaruh <i>Tax Minimization</i>, Tarif Pajak Efektif, dan <i>Exchange Rate</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> (Nungky Fitriyani Makhmudah, Chaidir Djohar 2022)	Independen: X1 = <i>Tax Minimization</i> X2: Tarif Pajak Efektif X3 = <i>Exchange Rate</i> Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>	<i>Multiple Regression Analysis</i>	H1 = signifikan H2 = signifikan H3 = tidak signifikan
6.	Pengaruh Pajak, <i>Exchange Rate</i>, <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Bonus Plan</i> Terhadap Transaksi <i>Transfer Pricing</i> Pada Perusahaan Multinasional. (Sapta Setia Darma 2020)	Independen: X1 = Pajak X2 = <i>Exchange Rate</i> X3 = <i>Tunnelling Incentive</i> X4 = <i>Bonus Plan</i>. Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>	Analisis Regresi Linier Berganda	<i>Bonus plan</i> tidak memiliki pengaruh pada <i>Transfer Pricing</i>
7.	<i>Transfer Pricing Decision: Manufacturing Companies With Special Transaction On The Indonesian Stock Exchange</i> (Anny Widiasmara dan Ika Purwaningsih 2020)	Independen: X1 = <i>Tax</i> X2 = <i>Tunneling incentive for income shifting</i> X3 = <i>Bonus plan</i> X4 = <i>Intangible assets</i> Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>	<i>Multiple Regression Analysis</i>	<i>Intangible Asset</i> memiliki pengaruh positif signifikan pada keputusan harga transfer
8.	<i>Determinants of Transfer Pricing decision at manufacturing companies of Indonesia</i> (Supriyati, Dewi	Independen: X1 = <i>Tax Avoidance</i> X2 = <i>Bonus mechanism</i> X3 = <i>Debt covenant</i> X4 = <i>Tunneling incentive</i>	<i>Multiple Regression Analysis</i>	<i>Tax Avoidance</i> , <i>debt covenant</i> , dan <i>company size</i> berpengaruh signifikan pada harga transfer

	Murdiawti, dan Kadek Pranetha Prananjaya 2021)	X5 = <i>Audit quality</i> X6 = <i>Multinationality</i> X7 = <i>Foreign ownership</i> X8 = <i>Company size</i> Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>		
9.	Pajak Perusahaan dan <i>Exchange Rate</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> Pada Perusahaan Kimia (Dini Martinda Lestari, Ela Yulia Dewi, dan Surachman 2021)	Independen: X1 = <i>Corporate Tax</i> X2 = <i>Exchange Rates</i> Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>	<i>Multiple Regression Analysis</i>	<i>Corporate tax</i> dan <i>Exchange Rates</i> memiliki pengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i>
10.	Analisis Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Berdasarkan Pajak, <i>Tunneling</i> dan <i>Exchange Rate</i> (Hani Sri Mulyani, Endah Prihartini, dan Dadang Sudirno 2020)	Independen: X1 = <i>Tax</i> X2 = <i>Tunneling</i> X3 = <i>Exchange Rates</i> Dependen: Y = <i>Transfer Pricing</i>	Analisis regresi logistik	pajak memiliki pengaruh positif signifikan pada keputusan harga transfer
11.	<i>Effect of Intra Group Transaction, Thin Capitalization and Executive Characters on Tax Avoidation with Multinationality as a Moderation</i> (Agus Bandiyono, Etty Murwaningsari 2019)	Independen: X1 = <i>Intra Group Transaction</i> X2 = <i>Thin Capitalization</i> X3 = <i>Executive Characters</i> Dependen: Y = <i>Tax Avoidation</i> Moderasi: Z = <i>Multinasionalitas</i>	Analisis Regresi Linier Berganda	variabel <i>Intra Group Transaction</i> dan <i>Executive Characters</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>Tax Avoidation</i>
12.	<i>The role of profitability in moderating the</i>	Independen: X1= <i>Beban pajak</i>, X2= <i>Mekanisme</i>	Analisis Regresi Moderat	<i>Tax expense, bonus</i>

	<i>factors affecting Transfer Pricing</i> (Niswah Baroroh, Suryani Malik, dan Kuat Waluyo Jati 2021)	bonus, X3= Tunneling incentive, Dependen: Y = Transfer Pricing Moderasi: Z= Profitabilitas	(MRA)	<i>mechanism</i> tidak pengaruh signifikan pada keputusan harga transfer. Profitabilitas tidak mampu memoderasi pengaruh dari bonus <i>mechanism</i> dan tunneling incentive pada keputusan harga transfer.
13.	<i>The determinant of Transfer Pricing in Indonesian multinational companies: Moderation effect of tax expenses</i> (Maylia Pramono Sari, Alfian Budiarto, Surya Raharja, Nanik Sri Utaminingsih and Risanda A. Budiantoro (2022))	Independen: X1= Intangible Asset, X2= Debt Covenant, X3= Bonus Mechanism Dependen: Y = Transfer Pricing Moderasi: Z= Tax Expense	analisis statistik deskriptif dan statistik inferensial	hanya variabel <i>debt covenant</i> yang berpengaruh positif signifikan pada tindakan <i>Transfer Pricing</i>. Beban pajak tidak dapat memoderasi dampak <i>intangible asset</i> terhadap keputusan harga transfer.
14.	<i>The Effect of Tax Minimization and Exchange Rate on Transfer Pricing Decisions with Leverage as</i>	Independen: X1= Minimalisasi Pajak , X2= Exchange Rate Dependen: Y= Transfer Pricing Decisions	Moderated Regression Analysis (MRA)	minimasi pajak dan nilai tukar memiliki pengaruh positif dan signifikan pada harga transfer.

	<i>Moderating</i> (Diah Kumala Devi dan Trisni Suryarini 2020)	Moderasi: $Z = \text{Leverage}$		<i>Leverage</i> dapat memoderasi pengaruh nilai tukar pada harga transfer.
15.	<i>Effect Tunneling Incentive, Intangible Assets, Profitability on Transfer Pricing Moderation Tax Avoidance</i> (Rio Johan Putra dan Amalia Astiani Rizkillah 2022)	Independen: $X_1 = \text{Insentif tunneling,}$ $X_2 = \text{Intangible asset,}$ $X_3 = \text{Profitability}$ Dependen: $Y = \text{Transfer Pricing}$ Moderasi: $Z = \text{Tax Avoidance}$	<i>multiple regression analysis</i>	<i>intangible assets</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Transfer Pricing</i> . Kemudian penghindaran pajak tidak mampu memoderasi pengaruh <i>tunneling incentives, intangible assets, profitabilitas</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i> .

Sumber: data diolah penulis

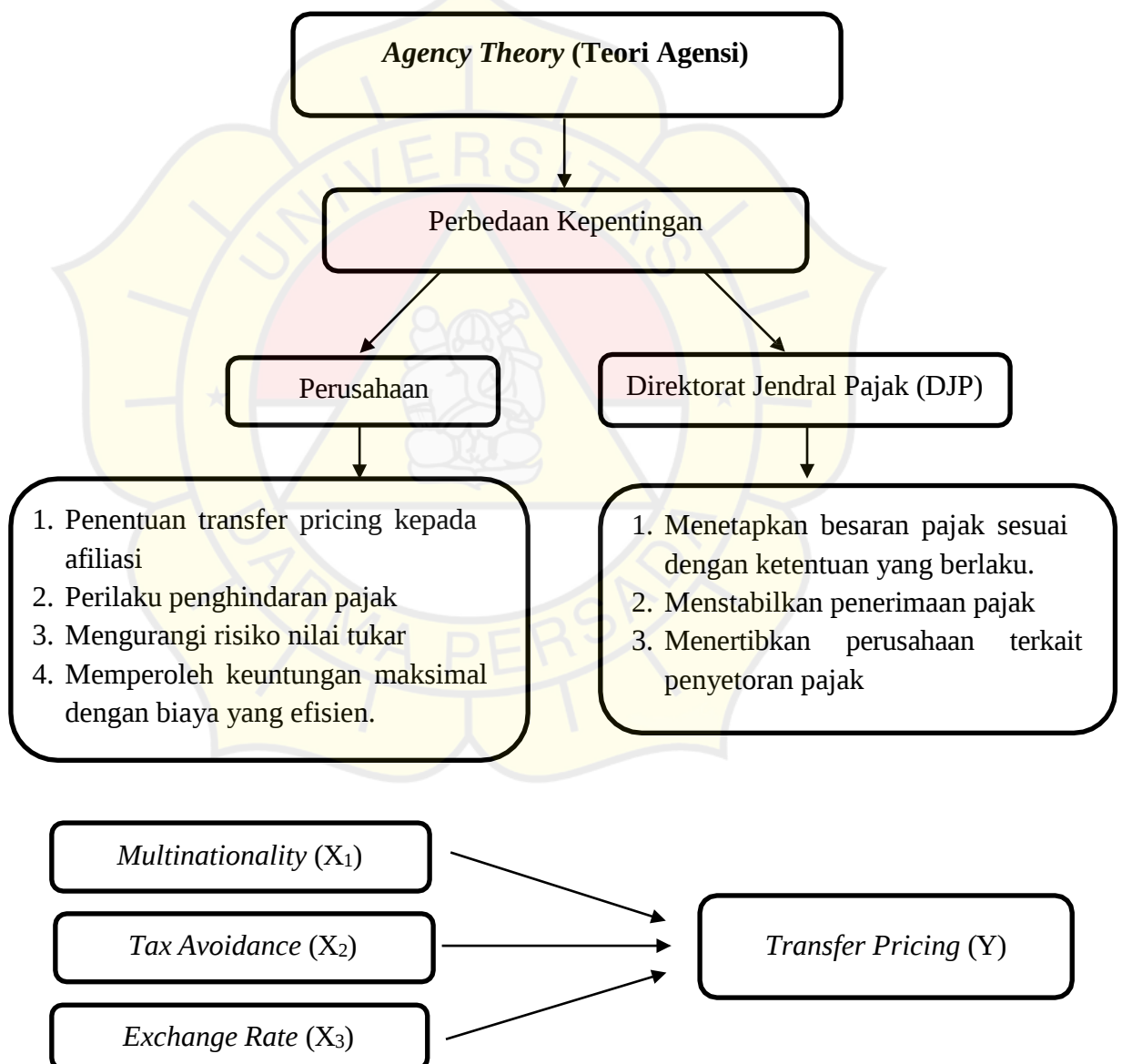
2.3 Kerangka Pemikiran

Konsep tergambarnya sebuah fenomena secara abstrak dalam bentuk jalan membuat generalisasi terhadap sesuatu yang khas sehingga mempermudah mengkomunikasikan dasar pemikiran kepada orang lain agar mudah dimengerti oleh orang lain (Nazir, 2005:123). Atas dasar uraian teoritis tersebut dan tinjauan terhadap penelitian terdahulu maka dibutuhkan suatu kerangka pemikiran

penelitian yang dapat memenuhi landasan teoritis yang digunakan dalam penyusunan yang dilakukan penulis. Dengan demikian, penggunaan kerangka pemikiran yang bisa tergambar pada penelitian ini ialah sebagai berikut:

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran



Sumber: data olah dari penulis

Ketika tahun 1967, penjelasan dari Jensen dan Meckling terkait hubungan diantara suatu manajemen perusahaan (agen) dan pemegang saham (prinsipal) dalam teori keagenan. Teori tersebut ialah sebuah rancangan atas hubungan kontekstual diantara seorang *agent* dengan *principal*, antar 2/lebih orang, sebuah grup/kelompok ataupun suatu organisasi. *Agency theory* digunakan dalam penelitian ini karena adanya kepentingan yang berbeda dari seorang pemegang saham dan *manager*, dimana menyebabkan konflik keagenan akan muncul saat agen melakukan tindakan menghindari pajak.

Sebuah masalah mungkin muncul pada hubungan keagenan dimana hal tersebut diakibatkan oleh asimetris informasi, yaitu agen lebih banyak mendapatkan informasi terkait perusahaan adapun pihak *principal* terbatas dalam melakukan pengawasan terhadap pihak manajemen. Masalah juga dapat timbul karena adanya perbedaan sebuah kepentingan yaitu pada pihak *principal* dengan *agent* dimana masing-masing pihak berkeinginan mengupayakan keuntungan yang maksimal. Hal tersebut dapat terjadi karena pihak manajemen menginginkan adanya peningkatan terkait kompensasi dengan cara menaikkan laba, adapun pemegang saham menginginkan biaya pajak yang rendah dengan cara merendahkan laba (Darma et al., 2019).

Agency theory menjelaskan bahwa teori ini memiliki beberapa faktor, salah satunya faktor motivasi. Dimana individu memberikan keputusan dengan melakukan tindakan *transfer pricing* dalam upaya untuk mendapatkan untung

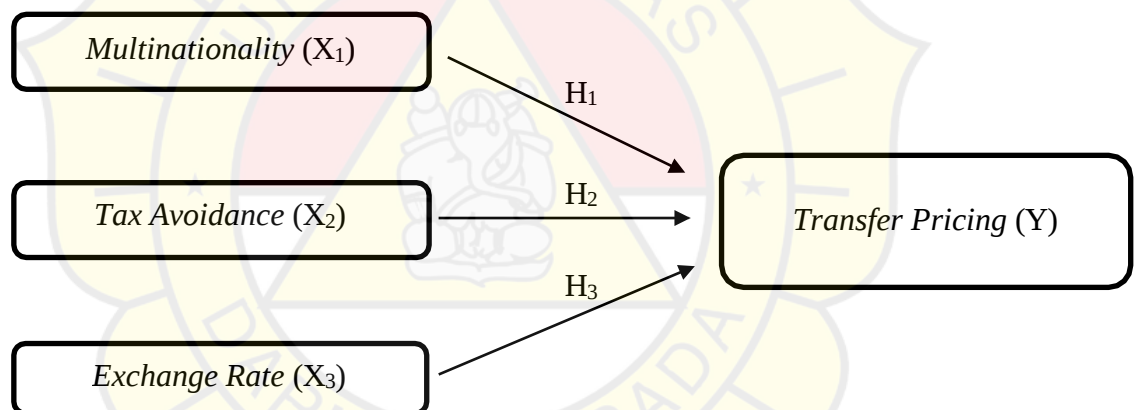
yang maksimal dalam pertukaran yang menyeluruh atau upaya minimalisasi rugi atas nilai tukar terhadap suatu perusahaan (Saputra et al., 2020). Seorang *agent* atau disebut manajemen, mendapatkan sebuah informasi yang cukup atas transaksi yang perusahaan lakukan berkenaan oleh pihak yang dilibatkan pada tiap transaksi ataupun harga transaksi semestinya pada transaksi yang dimaksud. Dilihat dengan sudut pandang yang lain, yaitu pemerintah sebagai prinsipal sangat terbatas dalam mendapatkan suatu informasi sebuah perusahaan. Salah satu akibatnya karena pemerintah tidak akan bisa melakukan pengawasan penuh terhadap setiap transaksi yang dilakukan oleh WP perusahaan. Penyebab rekayasa terkait jumlah pajak terutang atas WP yang mempunyai hubungan istimewa, salah satunya dengan skema harga transfer (Hartati et al., 2013)

Jensen & Meckling (1976) menjelaskan bahwa ada anggapan sifat manusia yang mendasari teori keagenan, yaitu egois dan cenderung tidak menyukai risiko. Sejalan dengan itu, perusahaan dihadapkan pada risiko ekonomi nilai tukar, sehingga mereka akan berusaha untuk menghindari risiko *exchange rate* melalui cara pemindahan laba ke mata uang yang menguat dengan melakukan tindakan *transfer pricing* (Chanet al., 2004). Pihak pemerintah hanya mendapatkan informasi terbatas atas laporan keuangan sebuah perusahaan. Dengan demikian, pihak manajemen menjadikan celah ini sebagai cara untuk melakukan skema harga transfer pada transaksi yang berkaitan dengan pihak berelasi.

2.3.1 Model Konseptual

Model konseptual ini untuk menunjukkan arah penyusunan dari metodologi penelitian dan mempermudah dalam pemahaman dan menganalisis masalah. Penelitian yang dilakukan oleh penulis bertujuan untuk mencari tahu apakah ada pengaruh *Multinationality*, *Tax Avoidance* dan Nilai Tukar terhadap *Transfer Pricing*.

Gambar 2.2
Model Konseptual



Sumber: data diolah penulis

Keterangan:

H₁ = Hipotesis *Multinationality* terhadap *Transfer Pricing*

H₂ = Hipotesis *Tax Avoidance* terhadap *Transfer Pricing*

H₃ = Hipotesis *Exchange Rate* terhadap *Transfer Pricing*

2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara atas kemungkinan benar atau salah yang harus diuji kebenarannya (Sekaran dan Bougie, 2017). Dengan demikian hipotesis ialah dugaan bersifat sementara atas masalah-masalah yang timbul pada penelitian dimana nantinya diuji lagi atas benar atau tidaknya maka dapat diputuskan diterima atau ditolaknya hipotesis tersebut. Disebut belum tetap/bersifat sementara, dikarenakan jawaban tersebut hanya berdasarkan teori yang berkaitan, belum berdasarkan pada fakta empiris atas kumpulan data yang dilakukan oleh penulis. Atas dasar uraian dari rumusan-rumusan masalah dan kerangka berpikir yang dijabarkan sebelumnya, maka berikut adalah kesimpulan hipotesis pada penelitian ini:

2.4.1 Pengaruh *Multinationality* Terhadap *Transfer Pricing*

Sebuah perusahaan mungkin memiliki beberapa cabang atau anak perusahaan di berbagai negara. *Multinational Corporation* (MNC) atau perusahaan multinasional merupakan aktor global yang disebut mampu menggantikan peranan dari negara-bangsa, menyebarkan teknologi dan membawa pertumbuhan ekonomi ke negara-negara berkembang (Gilpin, 1987). Perusahaan multinasional cenderung meminimalkan biaya operasionalnya dengan mengurangi pajaknya. Beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya menemukan, bahwa sebuah *multinational coporate* mencari manfaat atas tindakan *transfer pricing* untuk mengecilkan beban pajak pada perusahaannya. Salah satu sebab perusahaan

melakukan tindakan *transfer pricing* ialah, karena tingginya tarif pajak pada suatu negara, dimana perusahaan merasa berat dalam melakukan pembayaran pajak yang menggunakan nilai presentase tarif pajak pada negara yang bersangkutan.

Tindakan *transfer pricing* mungkin ada di perusahaan multinasional karena harga transfer ialah sebuah kebijakan atas ditetapkannya harga jual/beli suatu barang/jasa tertentu dimana adanya pihak terlibat yang mempunyai hubungan istimewa ataupun *affiliation transaction* (Rihhadatul ‘ Aisy Prananda, 2020). Suatu transaksi ataupun kondisi yang menyertai transaksi *transfer pricing* harus sebanding antara transaksi perusahaan yang memiliki pihak berelasi dan transaksi pihak independen. Secara sederhana, sebuah harga ataupun laba dari pihak independen dinyatakan sebagai sesuatu yang bersifat wajar atau mengikuti prinsip *arm's length*. Tarif harga yang berbeda-beda pada kebijakan setiap negara menjadi salah satu sebab multinasionalitas ada untuk perusahaan multinasional. Dimana induk perusahaan berupaya melakukan pergeseran laba ke anak perusahaannya pada negara yang kebijakan pajaknya rendah sehingga maksimal untung yang diterima oleh perusahaan. Salah satu alasan mengapa negara tertentu dipilih sebagai tempat untuk mendirikan kantor cabang adalah karena negara tersebut memiliki peraturan perpajakan yang lunak, sehingga perusahaan multinasional dapat melakukannya.

Kebijakan tarif pajak yang berbeda di negara yang berbeda juga memotivasi manajemen dalam mencoba tindakan *transfer pricing*. Ketika anggota keluarga perusahaannya ada di salah satu negara lain maka penetapan harga transfer memengaruhi pajak yang terutang dan dengan demikian keuntungan bagi

perusahaan. Sebagai hasil dari kemampuan untuk mempengaruhi keuntungan ini, sangat penting bahwa manajemen atas dengan hati-hati mempertimbangkan strategi penetapan harga transfernya. Dalam strategi *transfer pricing*-nya, perusahaan multinasional harus menggunakan harga transfer yang tepat sesuai regulasi dan prinsip suatu otoritas pajak serta pada prinsip-prinsip yang telah ditetapkan oleh otoritas pajak di berbagai negara tempat operasi bisnis dilakukan. Ketika perusahaan memiliki beberapa anak perusahaan dan tingkat diversifikasi produk yang tinggi, maka perusahaan cenderung memutuskan untuk melakukan *transfer pricing* (Lanis & Richardson, 2013). *Transfer pricing* adalah implikasi dari makin tingginya interkoneksi perekonomian antarnegara dan transaksi perusahaan multinasional yang dilakukan secara lintas batas negara.

Menurut Setiawan (2014) *transfer pricing* dapat dilakukan melalui *intracompany transfer pricing*, *intercompany transfer pricing* yang dilakukan secara domestik maupun harga transfer internasional. Ditentukannya *transfer pricing* ialah atas penentuan harga suatu transaksi barang/jasa, *financial transaction*, maupun aset tidak berwujud diantara perusahaan-perusahaan berelasi (Saraswati dan Sujana, 2017). Pelaksanaan suatu transaksi dalam perdagangan internasional maka sebuah perusahaan *multinational* mungkin menemukan masalah yang timbul karena ada perbedaan terkait tarif pajak pada tiap-tiap negara. Dengan demikian sangat memungkinkan jika perusahaan multinasional melakukan tindakan transfer suatu harga atau *transfer pricing* (Rudiana, 2017). Hariaji dan Akbar (2021) menyatakan bahwa multinasionalitas tidak memiliki pengaruh pada *transfer pricing* adapun hasil dari penelitiannya tidak sama dengan

studi penelitian dari Rezky & Fachrizal (2018) serta penelitian Agustina (2019) dimana hasil penelitiannya menyatakan bahwa *multinationality* memiliki pengaruh terhadap tindakan *transfer pricing*. Beberapa uraian yang telah dijelaskan maka dirumuskan hipotesis kesatu yang disusun pada penelitian ini adalah:

H₁: *Multinationality* berpengaruh positif terhadap *Transfer Pricing*

2.4.2 Pengaruh *Tax Avoidance* Terhadap *Transfer Pricing*

Salah satu isu global yang bersifat sensitif di dunia bisnis ataupun ekonomi, berkaitan pajak ialah skema *transfer pricing*. Faktor memaksa dari biaya perpajakan yang menjadikan wajib pajak tidak lagi sepenuh hati untuk membayar pajaknya. Banyak dalih yang dipakai untuk menghindari pajak dengan alasan karena pajak banyak dikorupsi untuk pemerintah, tidak mendapat imbal balik secara langsung. Hal yang semacam itulah yang membuat Wajib Pajak banyak melakukan pelanggaran untuk menghindari pajak, salah satunya *transfer pricing*. Banyak kejadian yang membuktikan bahwa *transfer pricing* tidak hanya celah akuntansi, namun sebagai metode pengalokasian sumber daya atau tindakan menghindari biaya pajak yang akan dipengaruhinya suatu kesejahteraan, penyebaran pendapatan, risiko serta kehidupan layak bagi perusahaan (Pendse, 2012).

Tindakan yang dilakukan atas *transfer pricing* salah satu caranya yaitu dengan prosedur perusahaan yang ditempuh dalam melakukan penetapan harga

transfer. Transaksi yang berkaitan pada hal tersebut ialah transaksi barang/jasa, *intangible asset* serta *financial transaction* diantara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa dalam maksimalkan laba/keuntungan pada perusahaannya (Mangoting, 2000). Adapun secara bisnis, salah satu bentuk tindakan penghindaran pajak yaitu dimana perusahaan coba terapkan skema *transfer pricing* (Sa'diah & Afriyenti, 2021). Dengan demikian perusahaan melakukan pemanfaatan atas adanya ruang/celah pada undang-undang pajak di tiap-tiap negara. Penyelidikan yang dilakukan oleh *International Monetary Fund* (IMF) pada tahun 2016, menyatakan bahwa Indonesia ditetapkan sebagai posisi ke-11 dalam penghindaran pajak atas nilai yang berkisar sejumlah 6,48 miliar dolar AS, dimana perusahaan tidak melakukan pembayaran yang semestinya kepada negara (Susilo, 2017).

Secara signifikan skema harga transfer berkaitan atas tindakan *tax avoidance*, apabila perusahaan tersebut mempunyai hubungan khusus pada luar negara (Rosad et al., ; 2020). Dua negara yang berbeda tarif pajaknya dan memiliki hubungan istimewa maka mereka berpeluang besar melakukan tindakan penghindaran pajak. Sehingga simpulan terkait perbedaan tarif pajak di tiap-tiap negara dan upaya dalam mengoptimalkan laba perusahaan maka ada celah bagi perusahaan untuk mencoba skema harga transfer melalui tindakan penghindaran pajak yang dinilai legal. Perusahaan yang menilai pajak menjadi sebuah beban bagi mereka, akan melakukan berbagai cara untuk meminimalisasi pajak mereka kepada negara, salah satunya dengan tindakan harga transfer kepada afiliasi

perusahaan bertempat pada negara lainnya sehingga membayar pajak seminimal mungkin (Indriaswari, 2017).

Kepentingan yang berbeda dapat timbul karena menghindari pajak, yang mana pemerintah ingin menjadikan pembayaran perpajakan sebagai salah satu penerimaan yang cukup besar bagi negara, hanya saja *manager* menilai dari sisi lain bahwa sebuah perusahaan tersebut harus memiliki motif melakukan rencana pajak untuk menghindar dari biaya pajak yang dinilai cukup tinggi (Falbo & Firmansyah, 2021). Harga transfer dilihat dari sudut pandang yang lain yaitu: pihak pemerintah, dimana *transfer pricing* dapat berakibat pada kurang/hilangnya peluang pendapatan dari pajak di sebuah negara karena *multinational corporate* akan menyampingkan biaya pajak atas negara yang bertarif tinggi dengan negara bertarif pajak rendah. Kemudian dari sudut bisnis, perusahaan melakukan upaya hebat untuk bisa mengecilkan biaya-biaya khususnya minimalisasi terkait biaya pajak. Dilihat juga dari sudut korporasi multinasional maka skema harga transfer dianggap sebagai cara efektif untuk mencapai besarnya laba juga bisa memaksimalkan SDA yang terbatas (Marfuah & Azizah, 2014).

Otoritas pajak memiliki wewenang terkait regulasi koreksi dimana bertujuan sebagai langkah pencegahan atas penyelundupan pajak yang dilakukan WP. Kewenangan pengoreksian yang dilakukan otoritas pajak tetap berkiblat pada prinsip kewajaran. Suatu perusahaan yang bertindak manajemen laba maka skema harga transfer tindakan yang legal, walau ada hal-hal pada praktik ini yang menyampingkan prinsip etis (Wijaya dan Hidayat, 2022). Maka dari itu banyak perusahaan terutama perusahaan multinasional memilih menerapkan sistem

transfer pricing, karena dinilai dapat meminimalkan pembayaran pajak mereka. Beberapa penelitian telah dilakukan oleh para peneliti yaitu, (Amarta et al., 2020); (Indra Wijaya, 2020); (Safira et al., 2021); (S. Marfuah et al., 2019) dimana hasil dari penelitian menunjukkan bahwasanya penghindaran pajak berpengaruh positif dan signifikan pada harga transfer. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (D.S.A. & A.Eksandy, 2020) bahwa adanya pengaruh penghindaran pajak pada harga transfer.

Salah satu skema yang dilakukan suatu perusahaan dalam meminimalisasi total laba, dengannya biaya pajak dalam kategori rendah. Sebab yang membuat naiknya kasus penghindaran pajak di negara Indonesia ialah *transfer pricing*. Diantara penerapan yang perusahaan lakukan ialah dengan *transfer pricing* bertujuan untuk mencari celah dalam hal menghindari pajak (Richardson et.al., 2013); dan (Taylor & Richardson, 2012). Beberapa uraian yang telah dijelaskan maka dirumuskan hipotesis kedua atas susunan pada penelitian ini yaitu:

H₂: Tax Avoidance berpengaruh terhadap Transfer Pricing

2.4.3 Pengaruh Exchange Rate Terhadap Transfer Pricing

Masuknya transaksi mata uang asing dan pengakuan untung/rugi dimana dapat pengaruhi seluruh keuntungan sebuah perusahaan atas pengaruh dari nilai tukar. Sehingga menjadi penyebab bagi perusahaan *multinational* melakukan pengurangan terhadap risiko nilai tukar mata uang asing. Perusahaan melakukan pemindahan dana ke negara yang memiliki kekuatan lebih terkait mata uangnya

dengan cara mentransfer harga atas upaya peningkatan keuntungan perusahaannya (Chan dkk:2002). Lemahnya rupiah akan memberikan dampak hanya saja mungkin pada komoditas tertentu saja. Pelemahan rupiah yang terjadi atas dollar AS, dibutuhkan dorongan dari pemerintah pada dunia usaha untuk menggunakan mata uang lokal di negara produsen. Karena mungkin hal tersebut bisa menekan naiknya harga barang yang diimpor. Pengendalian risiko atas untung/ruginya perusahaan *multinational* terkait transaksi maka salah satu upaya perusahaan melalui skema *transfer pricing*. Tindakan tersebut bertujuan untuk menjadi pelindung bagi perusahaan dalam menghadapi *exchange rate* yang berubah serta upaya pengurangan jumlah transaksi ekspor atas risiko perubahan *exchange rate* (Cravens, dkk:1996).

Penyebab dari munculnya nilai tukar dikarenakan salah satu negara terhadap negara lain coba menghidupkan perdagangan *international*. Pasar uang yang berjalan di era ini, memiliki fungsi sebagai nilai tukar dan juga berfungsi memperdagangkan barang serta melakukan spekulasi terhadap barang tersebut. Sebagian mayoritas negara pasti mempunyai mata uang yang dengannya timbul masalah-masalah terkait kurs (Anshari, Khilla, & Permata, 2017). Perusahaan yang memiliki afiliasi di negara lain, mungkin akan sering mengalami masalah terkait *exchange rate* dan ini diantara cara perusahaan dalam meningkatkan keuntungannya melalui tindakan *transfer pricing*. Perusahaan multinasional dan investor global memilih negara yang memiliki kestabilan atas nilai tukar mata uangnya. Kestabilan tersebut membantu pihak manajer perusahaan dan investor global dalam pembuatan keputusan terkait ekspansi usaha yang dimilikinya.

Perusahaan *multinational* akan melakukan pemindahan keuntungannya kepada negara lain yang kuat nilai mata uangnya dengan melakukan tindakan harga transfer (Chan et al., 2004).

Hasil penelitian oleh Chanet. Al.(2004), Alino & Lane (2015), dan Viviany (2018) yaitu menyatakan bahwasanya nilai tukar memiliki pengaruh positif kepada *transfer pricing*. Menurut (Chan dkk.: 2002) dari hasil penelitiannya menyatakan bahwasanya suatu perusahaan multinasional mungkin melakukan percobaan dalam upaya merendahkan risiko nilai tukar mata uang asing dan dipindahkannya ke negara pemilik dari mata uang yang cukup kuat melalui harga transfer supaya perusahaan mendapat untung yang tinggi. Cara yang ditempuh para pelaku bisnis dalam proses pengembangan bisnisnya yaitu bisa mencoba skema *transfer pricing*. Adanya perubahan *exchange rate* pada suatu perusahaan multinasional maka perusahaan akan merasa angka pembayaran yang tidak pasti. Penyebabnya dikarenakan perusahaan *multinational* ingin melakukan pembayaran dengan satu valuta ke valuta lainnya, karena fluktuasi yang terjadi pada nilai tukar berakibat atas berubahnya kebutuhan jumlah kas. Nilai tukar dengan sifat berfluktuasi dapat mempengaruhi harga transfer di suatu perusahaan (Marfuah dan Azizah, 2014).

Terjadinya fluktuasi terhadap *exchange rate* dapat pengaruhi nilai pada harga barang/jasa dari pihak perusahaan. Karena itu, pengambilan putusan atas skema harga transfer menjadi hal yang dipilih pihak manajemen supaya besaran jumlah kas yang tersedia masih bisa dipergunakan transaksi (Ayshinta dkk., 2019). Pemerintah memiliki kepentingan dalam mencapai tujuannya atas pergerakan nilai

tukar dimana perusahaan melakukan intervensi pada mekanisme pasar untuk pembuatan nilai tukar mata uang negaranya sesuai target yang sudah ditetapkan. Hal tersebut dilakukan supaya nilai tukar mata uang negara berada di level yang tetap/stabil serta dapat memberikan multiplier efek ekonomi yang besar dan positif pada kondisi perekonomian negara. Sebagian hasil dari penelitian sebelumnya tentang apakah berpengaruhnya nilai tukar pada harga transfer yang dilakukan Ayshintia dkk. (2019) menyatakan bahwasanya *exchange rate* memiliki pengaruh signifikan positif pada *transfer pricing*, namun hasil tersebut berbeda atas penelitian yang dilakukan Pratiwi (2018), Nungky & Chaidir (2022) yang menyatakan bahwasanya tidak adanya pengaruh *exchange rate* pada *transfer pricing*. Beberapa uraian yang telah dijelaskan maka dirumuskan hipotesis ketiga atas susunan pada penelitian ini yaitu:

H₃: *Exchange Rate* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*