

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kemajuan teknologi yang cepat telah mempercepat globalisasi dalam bisnis dengan menghapus batasan-batasan nasional. Hal ini tidak hanya memicu pertumbuhan ekonomi Indonesia, tetapi juga mengubah model bisnis. Perusahaan kini tidak hanya fokus pada pasar lokal, melainkan juga memperluas operasi, melakukan investasi, dan melakukan transaksi di berbagai negara. Akibatnya, perusahaan multinasional menjadi pelopor dalam ekspansi bisnis global dan pengaruh internasionalnya. Pendirian perusahaan multinasional bukan hanya dapat meningkatkan pendapatan, tetapi juga menimbulkan beberapa masalah bagi negara. Salah satu masalahnya adalah penghindaran pajak, di mana perusahaan cenderung memanfaatkan celah dalam sistem perpajakan global dengan cara memindahkan aset dan laba ke negara dengan tarif pajak lebih rendah. Tindakan semacam ini dapat mengurangi pendapatan pajak di negara asal dan merugikan perekonomian lokal.

Keberadaan perusahaan multinasional juga dianggap dapat menyebabkan ketidaksetaraan ekonomi dengan fokus pada sektor-sektor tertentu, seperti manufaktur atau sumber daya alam, yang mengakibatkan ketimpangan pembangunan ekonomi di negara tersebut. Di samping itu, perusahaan multinasional sering memilih mendirikan anak perusahaan di

negara-negara dengan kebijakan pajak lebih ringan, yang dikenal sebagai "*Tax Haven Country*". *Tax haven country* merupakan yurisdiksi yang terkenal dengan sistem pajak yang menguntungkan, yang sering kali menawarkan pajak rendah atau bahkan tidak ada pajak atas jenis pendapatan atau aset tertentu (Sulistiyowati & Kananto, 2019).

Tax haven country menarik bagi perusahaan karena memiliki hukum pajak yang longgar, privasi keuangan yang ketat, dan kadang-kadang kurangnya transparansi dalam pelaporan informasi keuangan kepada otoritas pajak negara lain. Hal ini membuatnya populer untuk perbankan luar negeri, investasi, dan struktur korporasi. Contoh *tax haven country* adalah Kepulauan Cayman, Bermuda, Swiss, dan negara lainnya. Dengan memanfaatkan ketentuan perpajakan yang longgar di negara-negara tersebut, perusahaan bisa mengurangi pajak yang harus dibayar di negara asal.

Pandemi COVID-19 telah mengakibatkan perubahan signifikan dalam ekonomi Indonesia, yang memaksa perusahaan multinasional untuk menyesuaikan strategi dengan menggunakan *transfer pricing* sebagai respons terhadap penurunan permintaan dan kenaikan biaya produksi. Meskipun *transfer pricing* bisa memberikan keuntungan pajak bagi perusahaan multinasional, pemerintah Indonesia perlu meningkatkan pengawasan untuk mencegah penghindaran pajak berlebihan melalui praktik ini. *The Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD, 2022) menjelaskan bahwa *transfer pricing* merupakan transaksi yang dilakukan antara pihak perusahaan afiliasi yang terintegrasi di bawah

manajemen yang sama dalam hal menentukan tinggi rendahnya harga yang perlu dibayarkan.

Kebijakan *transfer pricing* diatur dalam Pasal 18 UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan (UU PPh). Dalam Pasal 18 ayat (3) UU PPh disebutkan bahwa Direktorat Jenderal Pajak (DJP) berwenang untuk menentukan kembali besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak lainnya sesuai dengan kewajiban dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa (*arm's length principle*). Pada Pasal 18 ayat (4) UU PPh disebutkan bahwa hubungan istimewa dianggap ada jika (i) Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung maupun tidak langsung paling rendah 25% pada Wajib Pajak lain; (ii) Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau (iii) terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat. Pasal 4 PMK-22/2020 menegaskan lebih lanjut bahwa hubungan istimewa dianggap ada jika salah satu dari ketiga kondisi yang dimaksud dalam Pasal 18 ayat (4) UU PPh yang mengakibatkan adanya kondisi ketergantungan atau keterikatan satu pihak dengan pihak lainnya.

Pada 29 Oktober 2021, pemerintah resmi memberlakukan UU 7/2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (HPP). Ruang lingkup pengaturan UU HPP meliputi ketentuan umum dan tata cara perpajakan

(KUP), pajak penghasilan (PPh), pajak pertambahan nilai (PPN), program pengungkapan sukarela (PPS), pajak karbon, serta cukai. Termasuk juga di dalamnya pengaturan mengenai *transfer pricing*, yaitu (1) Metode penentuan harga wajar yaitu melalui lima metode eksisting ditambah perbandingan transaksi independen, metode penilaian harta berwujud dan/atau tidak berwujud, dan metode dalam penilaian bisnis; (2) Wajib Pajak yang melaporkan laba usaha yang terlalu kecil dibandingkan kinerja keuangan Wajib Pajak lainnya dalam bidang usaha sejenis atau melaporkan rugi usaha secara tidak wajar padahal melakukan penjualan secara komersial selama lima tahun, dapat diterapkan perbandingan kinerja keuangan dengan Wajib Pajak sejenis (*benchmarking*); dan (3) Selisih antara nilai transaksi afiliasi dan nilai wajar akan dianggap sebagai dividen yang dikenakan pajak penghasilan.

Panduan transfer pricing yang diterbitkan oleh The Organization for Economic Co-operation and Development berfokus pada 4 isu prioritas, yaitu analisis kesebandingan, kerugian dan alokasi biaya terkait Covid-19, program bantuan pemerintah, dan advance pricing agreement (APA). Pada aspek analisis kesebandingan, OECD menekankan bahwa ketersediaan data pembanding merupakan aspek penting dalam penerapan transfer pricing. Pandemi Covid-19 menunjukkan betapa sedikitnya data pembanding yang tersedia. Oleh karena itu, pedoman yang diterbitkan oleh OECD saat ini menawarkan pendekatan pragmatis untuk mengatasi masalah yang timbul dari kurangnya ketersediaan data pembanding. Terkait kerugian dan alokasi

biaya, OECD mencatat bahwa banyak bisnis yang mengalami kerugian di tengah pandemi. Oleh karena itu, diperlukan panduan mengenai alokasi kerugian dan biaya yang efektif dan mampu meminimalisir potensi sengketa pajak.

Dalam hal pemberian bantuan dari pemerintah, OECD mencatat bahwa bantuan dari pemerintah seperti stimulus memiliki potensi untuk mempengaruhi harga transfer. Pada bagian ini, OECD memberikan panduan mengenai aspek-aspek yang perlu dievaluasi untuk menentukan apakah suatu insentif dapat berdampak pada harga transfer. Pada sisi akuntansi, perusahaan harus memperhitungkan insentif pajak sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Hal ini dapat mencakup pengakuan pendapatan pajak tangguhan atau pengurangan beban pajak pada laporan keuangan. Dalam beberapa kasus, perusahaan perlu menyesuaikan estimasi pajak tangguhan mereka berdasarkan perubahan dalam kebijakan pajak pemerintah. Penting untuk mencermati panduan akuntansi terkini dan berkonsultasi dengan ahli akuntansi untuk memastikan perlakuan yang benar dalam mencatat insentif pajak tersebut. Sementara terkait advance pricing agreement (APA), OECD menyatakan bahwa advance pricing agreement (APA) masih memegang peranan penting dalam menciptakan kepastian perpajakan, terutama dalam penerapan transfer pricing di tengah pandemi. Melalui panduan ini, OECD mendorong wajib pajak dan otoritas pajak untuk berkolaborasi menciptakan implementasi program advance pricing

agreement (APA) yang efektif dan mampu menjawab tantangan ekonomi yang disebabkan oleh pandemi Covid-19.

Aturan perpajakan di Indonesia sudah cukup komprehensif untuk mengatur dan mengatasi praktik transfer pricing, namun yang terjadi di lapangan, tidak sedikit wajib pajak khususnya perusahaan multinasional yang masih melakukan *tax avoidance* melalui mekanisme *transfer pricing* yang tentunya sangat merugikan negara. Menurut Hadi Setiawan, hal ini terus terjadi disebabkan oleh kurangnya sumber daya manusia di lingkungan DJP yang mengerti tentang *transfer pricing*, sedangkan jumlah perusahaan multinasional di Indonesia terus bertambah dan semakin banyak dengan adanya globalisasi (dikutip dari Kemenkeu.go.id)

Praktik *transfer pricing* tidak hanya terjadi dalam transaksi lintas batas yang melibatkan perusahaan multinasional, tetapi juga dapat terjadi di dalam negeri. Banyak perusahaan domestik, terutama yang tergabung dalam satu grup, sering menggunakan praktik ini dengan tujuan mentransfer keuntungan antar perusahaan yang memiliki kewajiban pajak lebih rendah. Di Indonesia, sektor energi seperti industri batu bara menjadi perhatian pemerintah karena diharapkan memberikan kontribusi pajak tinggi, namun juga rentan terhadap penggelapan pajak. Deputi Pencegahan KPK menyoroti kerawanan penggelapan pajak di sektor Sumber Daya Alam (SDA) seperti batu bara, yang sulit diidentifikasi dan rawan terhadap praktik-praktik pelanggaran pajak, termasuk *transfer pricing*. Industri batu bara, khususnya

dalam konteks *transfer pricing*, seringkali memiliki transaksi lintas negara yang besar.

Dalam sektor energi transaksi yang melibatkan pengiriman sumber daya alam atau produk hasil produksi ke perusahaan-perusahaan di dalam grup perusahaan bisa memiliki nilai yang signifikan. Hal ini membuatnya rentan terhadap praktik *transfer pricing* yang tidak adil, di mana perusahaan dapat memanipulasi harga transfer untuk memindahkan laba dari negara dengan tarif pajak tinggi ke negara dengan tarif pajak rendah atau pajak penghasilan yang lebih menguntungkan. Pemerintah memiliki kepentingan besar dalam memastikan bahwa praktik *transfer pricing* dilakukan dengan adil dan sesuai dengan aturan yang berlaku untuk menghindari penghindaran pajak. Hal ini karena praktik *transfer pricing* yang tidak adil dapat mengakibatkan kerugian besar bagi penerimaan pajak negara, serta merugikan negara dalam hal pembangunan infrastruktur, layanan publik, dan program-program sosial yang dibiayai oleh penerimaan pajak. Oleh karena itu, pemerintah sering kali memperhatikan praktik *transfer pricing* dalam sektor energi atau pertambangan dengan lebih ketat, mungkin melalui regulasi yang lebih ketat, pengawasan lebih intensif, atau kerja sama lintas negara dalam hal pertukaran informasi terkait transaksi lintas batas. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa perusahaan membayar pajak sesuai dengan keuntungan yang sebenarnya dihasilkan dari aktivitas mereka di setiap negara tempat mereka beroperasi.

Terdapat beberapa faktor-faktor yang dianggap dapat memengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Menurut Saragih et al., (2021), faktor-faktor tersebut dapat dikelompokkan menjadi faktor keuangan dan non keuangan. Faktor keuangan mengacu pada informasi yang berada di dalam ruang lingkup laporan keuangan dan memiliki dampak keuangan langsung. Faktor keuangan membantu perusahaan untuk efisiensi operasional. Dengan menyesuaikan *transfer pricing*, perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya secara optimal, meningkatkan efisiensi produksi, serta memaksimalkan kinerja finansial secara keseluruhan. Hal ini dapat membantu perusahaan untuk menjadi lebih kompetitif dan berkembang secara berkelanjutan. Variabel faktor keuangan meliputi *leverage*, pajak, dan profitabilitas. Sementara faktor non-keuangan mengacu pada informasi yang berada di luar ruang lingkup laporan keuangan dan tidak memiliki dampak keuangan langsung. Pemeliharaan hubungan baik dengan pemerintah, *stakeholders*, dan reputasi perusahaan menjadi motivasi. Dengan menggunakan *transfer pricing* yang adil dan transparan, perusahaan dapat mempertahankan citra yang baik di mata publik, serta membangun hubungan yang positif dengan pihak berwenang dan masyarakat setempat di berbagai lokasi operasional. Hal ini dapat mendukung pertumbuhan jangka panjang perusahaan dan memperkuat posisi dalam industri. Variabel faktor non keuangan meliputi *good corporate governance*, *tunneling incentive*, dan mekanisme bonus.

Pada penelitian ini, peneliti akan menguji pengaruh faktor beban pajak, kontrak utang, dan profitabilitas terhadap keputusan *transfer pricing*. Ketiga variabel ini merupakan faktor-faktor yang masuk ke dalam faktor keuangan karena ketiga variabel ini memiliki dampak langsung pada kinerja keuangan dan efisiensi perusahaan. Beban pajak menjadi faktor utama karena perusahaan ingin mengelola secara efisien jumlah pajak yang harus dibayarkan. Kontrak utang juga memainkan peran penting karena *transfer pricing* dapat mempengaruhi struktur modal perusahaan dan kesehatan finansial secara keseluruhan. Sementara profitabilitas mengarahkan laba ke divisi atau entitas yang memiliki kinerja finansial yang lebih menguntungkan, memaksimalkan laba secara keseluruhan dan meningkatkan performa perusahaan.

Faktor pertama yang dianggap dapat memengaruhi keputusan *transfer pricing* adalah beban pajak. Menurut PSAK Nomor 46 (2018), beban pajak adalah pajak yang dibebankan kepada wajib pajak orang pribadi atau badan yang wajib disetor kepada negara sebagai penerimaan negara. Beban pajak menjadi salah satu faktor yang memengaruhi keputusan *transfer pricing*. Beban pajak adalah jumlah pajak yang dibayarkan oleh perusahaan berdasarkan keuntungan atau laba yang diperoleh (Evi et al., 2023). Semakin besar beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan-perusahaan di suatu negara, maka semakin besar pula insentif bagi perusahaan untuk mencari cara-cara yang legal untuk mengurangi beban pajak tersebut yaitu dengan perencanaan pajak yang legal dan *transfer pricing* yang rasional.

Dalam mengoptimalkan kinerja keuangan, perusahaan memiliki dorongan kuat untuk meminimalkan beban pajaknya melalui strategi perencanaan pajak dan penerapan *transfer pricing* yang rasional. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan profitabilitas bersih perusahaan, tetapi juga memastikan kewajiban hukum terpenuhi dengan menjauhi praktik ilegal. Dengan merancang kebijakan perencanaan pajak yang sah dan mempraktikkan *transfer pricing* sesuai prinsip pasar, perusahaan dapat menjaga kepatuhan terhadap regulasi internasional, termasuk prinsip-prinsip OECD. Selain itu, pemangkasan beban pajak berkontribusi pada efisiensi perusahaan, menciptakan daya saing yang lebih tinggi di pasar. Penerapan strategi ini bukan hanya tentang efisiensi finansial, tetapi juga menghadirkan nilai maksimal bagi pemegang saham, sejalan dengan tanggung jawab perusahaan dalam memaksimalkan keuntungan dan memberikan pengembalian investasi yang optimal. Lebih dari sekadar manfaat finansial, perencanaan pajak yang cerdas membantu perusahaan dalam manajemen risiko keuangan, meminimalkan fluktuasi beban pajak yang dapat mengancam stabilitas. Dengan demikian, perusahaan yang memilih jalur ini tidak hanya memprioritaskan pertumbuhan dan keberlanjutan, tetapi juga menjunjung tinggi integritas, etika, dan tanggung jawab sosial.

Penelitian yang dilakukan oleh penelitian Depari et al. (2020) menunjukkan hasil yang menyatakan bahwa beban pajak memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Semakin besar beban pajak maka perusahaan akan semakin berhati-hati dalam melakukan

keputusan *transfer pricing* dan cenderung mengurangi keputusan *transfer pricing* perusahaan. Hal ini disebabkan oleh pengawasan petugas pajak terhadap perusahaan dengan tingkat beban pajak laba perusahaan yang semakin tinggi akan lebih ketat. Perusahaan besar dengan tingkat laba yang tinggi akan banyak digunakan untuk menerapkan peraturan dan kebijakan pemerintah. Tingkat laba yang tinggi juga akan menyebabkan beban pajak yang tinggi pula, yang akan semakin besar pula penerimaan negara dari perusahaan tersebut. Dengan demikian semakin tinggi laba, semakin tinggi beban pajak, maka semakin besar pula pengawasan pemerintah terhadap perusahaan. Kondisi ini yang akan membuat perusahaan semakin mengurangi aktivitas *transfer pricing*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian dilakukan oleh Susanti & Firmansyah, (2018) dan Hidayat et al., (2019) yang menunjukkan beban pajak berpengaruh negatif terhadap keputusan transfer pricing dikarenakan ketika perusahaan bermaksud untuk melakukan pengalihan laba ke luar perusahaan, perusahaan menetapkan harga yang lebih rendah ketika melakukan transaksi dengan pihak berelasi. Dengan demikian, laba perusahaan bisa jadi lebih rendah dibandingkan jika perusahaan melakukan transaksi dengan pihak yang tidak berelasi.

Namun, penelitian Syadeli et al. (2022) menunjukkan hasil yang berbeda, beban pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Ketika tarif pajak efektif mengalami peningkatan, manajemen perusahaan akan semakin cermat dalam mengambil keputusan mengenai praktik *transfer pricing* melalui transaksi dengan perusahaan

afiliasi atau perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dengan menetapkan harga jual yang lebih rendah saat bertransaksi. Alasannya adalah agar perusahaan dapat meminimalkan pembayaran pajak dan mengurangi beban pajak yang harus perusahaan tanggung. Oleh karena itu, semakin besar beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan, semakin kuat dorongan bagi manajemen perusahaan untuk mengadopsi praktik *transfer pricing*. Perusahaan melakukannya karena ingin mengurangi kewajiban pajak sesuai dengan tarif yang semakin tinggi, yang pada akhirnya dapat meningkatkan keuntungan bersih perusahaan.

Sementara penelitian lain yang dilakukan Baroroh et al., (2021) menunjukkan hasil bahwa beban pajak tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Tinggi rendahnya beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan tidak memengaruhi perusahaan dalam mengambil keputusan *transfer pricing*. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan cenderung patuh dalam membayar pajaknya sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku. Selain itu, dengan pengawasan yang lebih ketat dari aparat pajak dan pemerintah, perusahaan akan lebih berhati-hati dan patuh terhadap peraturan yang berlaku. Hal ini mengakibatkan perusahaan cenderung memilih metode penghematan pajak lainnya daripada menggunakan *transfer pricing*. Penggunaan *transfer pricing* dalam perusahaan sering kali menjadi sorotan pemeriksaan pajak dan dapat menimbulkan risiko konsekuensi hukum dan keuangan yang serius jika praktik tersebut tidak sesuai dengan peraturan. Sebagai alternatif,

perusahaan dapat lebih memilih metode perencanaan pajak yang sah dan dapat dijelaskan secara transparan dalam audit pajak, sehingga mengurangi risiko serta menjaga kepatuhan perusahaan terhadap peraturan pajak yang berlaku.

Faktor kedua yang dianggap dapat memengaruhi keputusan perusahaan dalam hal *transfer pricing* adalah kontrak utang. Kontrak utang adalah perjanjian antara peminjam dan pemberi pinjaman yang bertujuan untuk menjaga nilai pinjaman dan memastikan pemulihan pinjaman dari tindakan manajemen yang merugikan pemberi pinjaman, seperti pembagian dividen berlebihan atau menjaga ekuitas di bawah batas yang telah ditetapkan (Prayudiawan & Pamungkas, 2020). Untuk menyikapi kontrak utang yang telah jatuh tempo maka manajer akan melakukan strategi untuk meyakinkan pihak kreditur dengan tetap mempertahankan laba yang stabil. Salah satu tindakan yang biasanya dilakukan manajer adalah melalui *transfer pricing* kepada pihak berelasi. Jika sebagian besar transaksi dilakukan dengan pihak berelasi maka perusahaan dapat menentukan harga transfer yang meningkatkan laba perusahaan secara signifikan. Hal tersebut akan menjadi penilaian bahwa perusahaan memiliki kinerja yang baik, di mana semakin baik kinerja perusahaan maka kreditur akan semakin merasa terjamin atas kemampuan perusahaan membayar pinjamannya, sehingga risiko kegagalan atau pelanggaran kontrak utang dapat diminimalisir.

Hasil penelitian yang dilakukan Supriyati et al., (2021) menunjukkan kontrak utang berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan

transfer pricing. Jika kontrak utang suatu perusahaan tinggi, maka perusahaan akan melakukan *transfer pricing* dengan menetapkan harga jual yang lebih tinggi kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa agar laba perusahaan meningkat. Hal tersebut untuk meyakinkan kreditur agar memberikan pinjaman juga tinggi. Ketika jumlah kontrak utang perusahaan semakin tinggi, ini dapat menjadi salah satu alasan yang mendorong perusahaan untuk semakin aktif dalam praktik *transfer pricing*. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Murdiawati & Prananjaya (2021) dan Sari et al. (2022) juga menunjukkan kontrak utang berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Jika kontrak utang suatu perusahaan semakin tinggi, maka perusahaan akan melakukan *transfer pricing* dengan menetapkan harga jual yang lebih tinggi kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa agar laba dan nilai aset perusahaan meningkat. Hal tersebut untuk meyakinkan kreditur atas kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan kewajibannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Erica & Ngadiman (2022) menunjukkan hasil yang berbeda yakni kontrak utang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Dalam konteks perpajakan, hal ini disebabkan oleh fakta bahwa tingkat kontrak utang yang semakin tinggi akan mengakibatkan bunga atas utang yang semakin tinggi pula. Tingginya beban bunga ini akan menambah beban biaya perusahaan secara keseluruhan, yang pada akhirnya akan mengurangi kewajiban pajak perusahaan kepada negara. Akibatnya, semakin rendah kemungkinan

perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing* yang agresif. Beban pajak yang sudah lebih rendah akibat tingginya kontrak utang, perusahaan merasa kurang perlu untuk mencari cara-cara tambahan untuk mengurangi kewajiban pajak melalui *transfer pricing*. Perusahaan akan lebih memilih untuk menjaga kepatuhan terhadap peraturan perpajakan yang berlaku dan menghindari risiko pemeriksaan pajak yang dapat timbul dari praktik *transfer pricing* yang ilegal. Perusahaan akan lebih fokus dengan penyelesaian pinjamannya kepada kreditur dan akan menghindari permasalahan dengan pemeriksaan pajak.

Sementara penelitian Maulida & Wahyudin (2021) menunjukkan hasil bahwa kontrak utang tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Hal ini disebabkan adanya aturan PMK-169/PMK.010/2015 mengatur tentang besarnya perbandingan antara utang dan modal perusahaan untuk perhitungan pajak. Aturan tersebut penting karena perusahaan harus menjaga rasio tersebut agar tidak melanggar perjanjian utang yang telah disepakati sebelumnya dengan pemberi pinjaman. Semakin dekat perusahaan dengan pelanggaran perjanjian utang, perusahaan akan lebih berhati-hati dalam pengambilan keputusan yang mengakibatkan praktik *transfer pricing* tidak menjadi faktor yang memengaruhi perusahaan agar tetap mematuhi perjanjian utang tersebut demi menjaga hubungan baik dengan pemberi pinjaman dan menghindari konsekuensi negatif yang mungkin timbul.

Faktor ketiga yang dianggap dapat memengaruhi *transfer pricing* adalah profitabilitas. Profitabilitas merupakan salah satu indikator kinerja perusahaan yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu dengan mempertimbangkan tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Profitabilitas mencerminkan sejauh mana manajemen perusahaan efektif dalam mengelola sumber daya perusahaan, yang tercermin dalam jumlah laba yang dihasilkan, untuk mencapai tujuan yang diharapkan oleh pemilik perusahaan. Secara umum, tujuan utama suatu perusahaan adalah untuk mencapai tingkat keuntungan yang tinggi atau maksimal. Keuntungan yang semakin besar akan membantu meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan, memungkinkan peningkatan kualitas produk, serta memberikan modal untuk investasi baru. Dalam konteks *transfer pricing*, perusahaan memilih untuk menggunakan metode ini untuk mengalokasikan laba dengan cara yang dapat mengoptimalkan profitabilitas.

Penelitian Khairunnisa & Hidayat (2022) menunjukkan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Profitabilitas sebagai indikator untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba merupakan faktor penarik bagi investor. Efektivitas dan efisiensi manajemen perusahaan dapat dievaluasi melalui kinerja dalam memperoleh laba melalui aset yang dimiliki. Hal ini berdampak pada keputusan perusahaan untuk menjaga kelangsungannya dengan mempertahankan tingkat laba yang tinggi. Profitabilitas tinggi sering kali

menjadi pendorong utama bagi perusahaan untuk menggunakan *transfer pricing* karena menciptakan insentif besar untuk memaksimalkan laba. Ketika perusahaan mencapai tingkat profitabilitas yang tinggi, fokus mereka cenderung beralih untuk mempertahankan atau bahkan meningkatkan kinerja finansial tersebut. Dalam hal ini, *transfer pricing* menjadi alat strategis yang memungkinkan perusahaan untuk mengatur harga jual-beli antar pihak afiliasi. Perusahaan dapat menyesuaikan harga internal dengan melakukan *transfer pricing*. Penelitian lain yang dilakukan oleh Indriaswari & Nita, (2018), Cahyadi & Noviari, (2018) dan Junaidi & Yuniarti. Zs, (2020) juga menunjukkan hasil bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Tingkat laba yang tinggi menjadi prioritas utama bagi perusahaan. Perusahaan dengan profitabilitas yang tinggi menggunakan *transfer pricing* secara agresif untuk memaksimalkan kinerja keuangan.

Hasil penelitian berbeda dari Mineri & Paramitha (2021) yang menunjukkan profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Perusahaan yang mampu mencapai laba yang tinggi biasanya memiliki sumber pendanaan internal yang lebih besar, dan cenderung mengoptimalkan penggunaan aset yang dimilikinya untuk meningkatkan laba secara efisien. Ketika laba perusahaan meningkat, kemungkinan perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing* menjadi lebih rendah. Alasannya adalah bahwa perusahaan yang sangat profitabel cenderung meyakini bahwa dengan melakukan transaksi dengan pihak yang

tidak berelasi dapat meraih laba yang lebih besar dibandingkan jika bertransaksi dengan pihak berelasi.

Sementara penelitian Devita & Sholikhah (2021) menunjukkan hasil profitabilitas tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Profitabilitas yang tinggi membuat perusahaan lebih condong menggunakan sumber pendanaan internal yang besar, terutama dari laba yang dihasilkan, untuk mendanai aktivitas operasional perusahaan. Perusahaan cenderung lebih memilih menggunakan laba internal sebagai sumber pendanaan daripada mengandalkan dana eksternal, seperti pinjaman atau pembiayaan dari pihak lain. Hal ini karena perusahaan memiliki laba internal yang besar memberikan fleksibilitas keuangan yang tinggi dan mengurangi ketergantungan pada pihak eksternal. Oleh karena itu, dalam konteks *transfer pricing*, meskipun seharusnya profitabilitas tinggi menjadi insentif untuk melakukan praktik tersebut, dalam praktiknya perusahaan justru lebih memilih untuk menggunakan laba internal sebagai sumber pendanaan utama.

Dari uraian latar belakang di atas, peneliti mengamati adanya dampak dari keputusan *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan dengan adanya kebijakan pemerintah yang lebih ketat, terutama dalam konteks pemerintahan, khususnya bila dikaitkan dengan faktor beban pajak, kontrak utang, dan profitabilitas. Selain itu, peneliti masih menemukan inkonsistensi hasil penelitian terdahulu terkait dengan pengaruh ketiga variabel tersebut yaitu beban pajak, kontrak utang, dan profitabilitas terhadap keputusan

transfer pricing pada perusahaan. Oleh karena itu, peneliti akan melakukan penelitian kembali dengan judul **”Pengaruh Beban Pajak, Kontrak Utang, dan Profitabilitas terhadap Keputusan *Transfer Pricing*”**.

1.2 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti masih menemukan hasil penelitian terdahulu yang masih beragam terkait dengan pengaruh beban pajak, kontrak utang, dan profitabilitas terhadap keputusan *transfer pricing*. Oleh karena itu, pertanyaan penelitian yang akan diajukan adalah:

1. Apakah beban pajak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?
2. Apakah kontrak utang berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?
3. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh beban pajak terhadap keputusan *transfer pricing*.
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh kontrak utang terhadap keputusan *transfer pricing*.
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh profitabilitas terhadap keputusan *transfer pricing*.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara literatur maupun secara praktis. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Literatur

Secara literatur penelitian ini diharapkan dapat mendukung hasil penelitian terdahulu yang masih belum konsisten menguji pengaruh beban pajak, kontrak utang, dan profitabilitas terhadap keputusan *transfer pricing*. Penelitian ini juga diharapkan dapat mendukung teori keagenan (*agency theory*) yang menjadi pengontrol dalam aktivitas *transfer pricing* agar bisa dimanfaatkan secara maksimal. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi acuan pada penelitian selanjutnya yang ingin melakukan penelitian serupa terkait dengan keputusan *transfer pricing*.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

a. Bagi Perusahaan

Secara praktis, penelitian ini diharapkan bisa menjadi informasi bagi perusahaan terkait dengan keputusan *transfer pricing* yang sesuai dengan aturan perpajakan yang berlaku di Indonesia. Penelitian ini juga diharapkan dapat meningkatkan kesadaran perusahaan akan pentingnya etika dalam berbisnis.

b. Bagi Regulator

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi pemerintah khususnya Direktorat Jenderal Pajak dan Otoritas Jasa Keuangan terkait dengan variabel yang dianggap dapat menjadi motivasi perusahaan melakukan *transfer pricing*. Dari faktor-faktor tersebut, pemerintah dapat memutuskan apakah akan berdampak positif atau negatif bagi negara. Dan jika berdampak negatif dapat dilakukan pencegahan.

