

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Agency Theory

Teori keagenan (Jensen & Meckling, 1976) menjelaskan hubungan antara pemegang saham (*principal*) dan manajemen perusahaan (*agent*). Munculnya hubungan keagenan karena adanya suatu kontrak antara satu orang atau lebih (*principal*) yang mempekerjakan individu atau orang lain (*agent*) untuk melakukan suatu jasa atas nama *principal* dan memberikan wewenang kepada agen untuk membuat keputusan yang sesuai dengan kepentingan *principal*. (Fauziah, 2017, p. 28) Dalam hal ini agen memiliki lebih banyak informasi mengenai perusahaan dibandingkan dengan *principal*.

Teori keagenan menjelaskan bahwa masing-masing individu termotivasi oleh kepentingan dirinya sendiri sehingga menyebabkan adanya konflik kepentingan antara pemegang saham (*principal*) dengan manajemen perusahaan (*agent*) (Suwandi, 2022, p. 39). Hubungan antara *principal* dan *agent* mengarah pada kondisi ketidakseimbangan informasi (*asymmetric information*) karena agen memiliki lebih banyak informasi mengenai perusahaan dibandingkan dengan *principal*. Namun, keseluruhan informasi mengenai perusahaan tidak disampaikan sepenuhnya kepada *principal* sehingga terjadi ketidakseimbangan informasi atau asimetri informasi. Perbedaan

kepentingan antara agen dan principal mengakibatkan munculnya masalah keagenan antara agen dan principal (Fauziah, 2017, p. 28).

Dengan adanya asimetri informasi antara principal dan agent, akan mendorong agen untuk tidak memberikan beberapa informasi yang diketahuinya kepada principal. Manajer (agent) dapat membuat keputusan yang menguntungkan dirinya, akan tetapi keputusan tersebut dapat merugikan kepentingan principal maupun *stakeholder* lainnya. Masalah kepentingan (*conflict of interest*) ini akan memperkuat masalah agensi (Fauziah, 2017, p. 29).

Dalam teori keagenan juga menjelaskan adanya perbedaan kepentingan antara pemerintah dan manajemen perusahaan yang tidak sejalan dan menyebabkan permasalahan dalam perusahaan. Permasalahan ini muncul dikarenakan pemerintah sebagai principal selaku pemungut pajak mewajibkan perusahaan untuk membayar pajak sesuai dengan aturan yang berlaku. Namun, perusahaan sebagai agen berusaha untuk menghindari pembayaran pajak karena dapat mengurangi laba atau pendapatan perusahaan yang berpengaruh terhadap penerimaan bonus yang akan didapatkan oleh manajemen. Sehingga dalam memaksimalkan laba, perusahaan melakukan praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*).

2. Pajak

a. Pengertian Pajak

Definisi pajak menurut para ahli dalam Ratnawati & Hernawati (2015, p. 1):

1) Menurut Prof. Dr. Rochmat Soemitro, S.H

“Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang – undang yang bersifat dapat dipaksakan serta tidak dapat jasa timbal yang langsung dapat ditunjukkan dan digunakan untuk membayar pengeluaran umum”.

2) Menurut Dr. N. J. Feldman

“Pajak sebagai prestasi yang dipaksakan secara sepihak dan terhutang kepada penguasa berdasarkan norma-norma yang ditetapkan secara umum, tanpa adanya kontraprestasi (timbal balik), dan semata-mata hanya digunakan untuk menutup pengeluaran-pengeluaran umum”.

Berdasarkan UU No. 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, pajak merupakan kontribusi wajib kepada negara yang terhutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Berdasarkan definisi yang telah dikemukakan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan ciri-ciri pajak adalah:

- 1) Iuran wajib rakyat kepada negara.
- 2) Pajak dipungut oleh pemerintah berdasarkan Undang-undang sehingga bersifat memaksa.
- 3) Tanpa jasa imbalan atau kontra-prestasi secara langsung yang dapat ditunjuk.
- 4) Berfungsi sebagai *budgeter* dan *regulerend*.

b. Fungsi Pajak

Menurut Ratnawati & Hernawati, (2015, p. 3) ada dua fungsi utama pajak:

1) Fungsi Penerimaan (*Budgeter*)

Pajak digunakan sebagai salah satu sumber penerimaan pemerintah untuk membiayai pengeluaran umum rutin maupun pengeluaran pembangunan.

Contoh: Penerimaan pajak sebagai salah satu sumber penerimaan APBN.

2) Fungsi mengatur (*Reguler*)

Pungutan pajak berfungsi sebagai alat untuk mengatur masyarakat atau untuk melaksanakan kebijakan pemerintah di bidang sosial dan ekonomi.

Contoh: Pungutan pajak yang tinggi dikenakan terhadap minuman keras untuk mengurangi konsumsi minuman keras di dalam negeri.

c. Asas Pemungutan Pajak

Asas pemungutan pajak menurut Ratnawati & Hernawati, (2015, p. 7) adalah sebagai berikut:

- 1) Asas Domisili, yaitu pajak dibebankan pada pihak yang tinggal dan berada di wilayah suatu negara tanpa memperhatikan sumber atau asal objek pajak yang diperoleh atau diterima Wajib Pajak.
- 2) Asas Sumber, yaitu pembebanan pajak oleh negara hanya terhadap objek pajak yang berasal dari wilayahnya tanpa memperhatikan tempat tinggal Wajib Pajak.
- 3) Asas Kebangsaan, yaitu pembebanan pajak dibebankan kepada status kewarganegaraan seseorang.

d. Sistem pemungutan Pajak

Menurut Ratnawati & Hernawati, (2015, p. 8) Sistem pemungutan pajak di Indonesia ada tiga, yaitu:

1) Official Assesment System

Merupakan sistem pemungutan yang memberikan wewenang kepada pemerintah (fiskus) dalam menentukan besaran pajak terutang oleh Wajib Pajak sesuai dengan undang-undang perpajakan yang berlaku.

2) Self Assesment System

Merupakan sistem pemungutan pajak dimana Wajib Pajak diberikan wewenang untuk menghitung, membayar dan melaporkan pajaknya sendiri.

3) Withholding Assesment System

Merupakan sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga (bukan fiskus dan bukan wajib pajak yang bersangkutan) yang ditunjuk untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terhutang dan sesuai dengan undang-undang perpajakan yang berlaku.

3. *Tax Avoidance*

a. *Pengertian Tax Avoidance*

Menurut Pohan, (2014, p. 14) penghindaran pajak merupakan upaya menghindari pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak dengan tidak melanggar peraturan perpajakan yang berlaku dengan memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang dan perpajakan yang bertujuan meminimalkan jumlah pajak terutang.

Menurut Suandy, (2016, p. 8) penghindaran pajak merupakan rekayasa dari “*tax affairs*” yang masih dalam lingkup ketentuan perpajakan. Menurut Suleman, (2022) *tax avoidance* merupakan segala bentuk kegiatan yang memberikan efek terhadap kewajiban pajak, baik kegiatan khusus untuk mengurangi pajak. praktik *tax avoidance* biasanya memanfaatkan kelemahan – kelemahan hukum pajak dan tidak melanggar hukum perpajakan.

Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut maka dapat diambil kesimpulan bahwa penghindaran pajak merupakan upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengurangi beban pajaknya yang

bertujuan untuk meningkatkan laba perusahaan dengan tidak melanggar peraturan perpajakan yang berlaku. Akan tetapi, apabila perusahaan melakukan penghindaran pajak dengan melanggar ketentuan perpajakan yang telah ditetapkan maka tindakan tersebut termasuk dalam penggelapan pajak (*tax evasion*).

b. Karakteristik *Tax Avoidance*

Organization for economic corporation and development (OECD) dalam Suandy, (2016, p. 8) menyebutkan tiga karakteristik penghindaran pajak, yaitu:

- 1) Adanya unsur artifisial di mana berbagai pengaturan seolah-olah terdapat di dalamnya padahal tidak, dan ini dilakukan karena tidak adanya faktor pajak.
- 2) Skema semacam ini sering memanfaatkan *loopholes* dari undang-undang atau menerapkan ketentuan-ketentuan legal untuk berbagai tujuan, padahal bukan itu yang sebenarnya dimaksud oleh pembuat undang-undang, contohnya dengan memanfaatkan perbedaan peraturan atau undang-undang yang berlaku di negara tempat terjadinya transaksi
- 3) Adanya suatu kerahasiaan yang dilakukan oleh konsultan dan wajib pajak untuk melakukan penghindaran pajak.

c. Pengukuran *Tax Avoidance*

Menurut Septiawan et al., (2021) dalam mengukur *tax avoidance* pada suatu perusahaan dapat dilakukan pengukuran dengan menggunakan beberapa cara yaitu:

1) *Effective Tax Rate* (ETR)

Effective Tax Rate (ETR) adalah ukuran hasil yang ada pada laporan laba rugi dan mengarahkan pada laba setelah pajak yang tinggi. Pengukuran ETR digunakan karena dalam pengukuran ini dianggap dapat menggambarkan perbedaan tetap antara perhitungan laba buku dengan laba fiskal. Pengukuran ETR yaitu dengan membandingkan beban pajak dengan laba sebelum pajak (Septiawan et al., 2021, p. 28)

$$\text{ETR} = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}}$$

2) *Cash Effective Tax Rate* (CETR)

Menurut Septiawan et al., (2021, p. 26) rumus *Cash Effective Tax Rate* (CETR) adalah kas yang benar-benar dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak. CETR digunakan untuk mengidentifikasi tingkat agresivitas perencanaan pajak yang dilakukan perusahaan.

Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{CETR} = \frac{\text{Kas yang dikeluarkan untuk pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}}$$

3) *Book-Tax Difference* (BTD)

Menurut Septiawan et al., (2021, p. 29) *Book-Tax Difference* (BTD) didefinisikan sebagai perbedaan jumlah laba yang dihitung berdasarkan akuntansi dengan laba yang dihitung sesuai dengan peraturan perpajakan. Adapun rumus yang digunakan untuk mengukur BTD adalah sebagai berikut:

$$\text{BTD} = \frac{(\text{Laba akuntansi} - \text{Laba Pajak})}{\text{Total Aset}}$$

4. *Transfer Pricing*

a. *Pengertian Transfer Pricing*

Transfer pricing menurut Gunadi dalam Suandy, (2016, p. 77) adalah penentuan harga atau imbalan sehubungan dengan penyerahan barang, jasa, atau pengalihan teknologi antarperusahaan yang mempunyai hubungan istimewa.

Menurut Suandy, (2016, p. 77) *transfer pricing* merupakan perbutan pemberian harga faktur (*invoice*) pada barang-barang (juga jasa-jasa) yang diserahkan antarbagian/cabang dalam suatu perusahaan multinasional.

Pengertian *transfer pricing* secara pejorative menurut Gunadi dalam Suandy, (2016, p. 79) *transfer pricing* adalah rekayasa manipulasi harga secara sistematis dengan maksud ingin mengurangi perataan laba, membuat seolah-olah perusahaan rugi, menghindari pajak atau bea di suatu negara.

Berdasarkan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor: PER-32/PJ/2011, *transfer pricing* merupakan penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak berelasi yang memiliki hubungan istimewa.

Namun, istilah *transfer pricing* sering dikonotasikan sebagai sesuatu yang negative, yaitu pengalihan penghasilan dari perusahaan di negara yang bertarif pajak tinggi ke perusahaan lain yang masih memiliki hubungan istimewa dengan tarif pajak yang relative lebih rendah sehingga dapat mengurangi beban pajak yang seharusnya dibayar oleh perusahaan tersebut. Dari sisi pemerintahan, *transfer pricing* dianggap dapat mengurangi penerimaan pajak di suatu negara karena pengalihan penghasilan tersebut.

Berdasarkan pengertian yang telah disebutkan diatas dapat disimpulkan *transfer pricing* merupakan penentuan harga transfer antar pihak yang memiliki hubungan istimewa yang bertujuan untuk mengurangi beban pajak di negara yang bertarif pajak tinggi ke negara yang bertarif pajak rendah.

Berdasarkan Pasal 18 ayat (4) Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 Perubahan Keempat atas UU No. 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan mengatur hubungan Istimewa sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) huruf f, dan Pasal 10 ayat (1), hubungan istimewa dianggap ada apabila:

- 1) Wajib pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada wajib pajak lain, atau hubungan antara wajib pajak dengan penyeratan paling rendah 25% pada dua wajib pajak atau lebih; atau hubungan di antar dua wajib pajak atau lebih yang disebut terakhir.
- 2) Wajib pajak yang menguasai wajib pajak lainnya atau dua atau lebih wajib pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung.
- 3) Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

b. Tujuan *Transfer Pricing*

Menurut Suandy, (2016, p. 79) tujuan yang ingin dicapai dalam harga transfer multinasional adalah:

- 1) Memaksimalkan penghasilan global
- 2) Mengamankan posisi kompetitif anak/cabang perusahaan dan penetrasi pasar.
- 3) Mengevaluasi kinerja anak/cabang perusahaan mancanegara.
- 4) Menghindarkan pengendalian devisa.
- 5) Mengurangi risiko moneter.
- 6) Mengatur arus kas anak/cabang perusahaan yang memadai.
- 7) Membina hubungan baik dengan administrasi setempat.
- 8) Mengurangi beban pengenaan pajak dan bea masuk.
- 9) Mengurangi risiko pengambilalihan oleh pemerintah.

c. Metode *Transfer Pricing*

Menurut Suandy, (2016, p. 79) terdapat empat dasar penentuan harga transfer, yaitu penentuan berdasarkan biaya (*cost basis transfer pricing*), penentuan harga transfer berdasarkan harga pasar

(*market basis transfer pricing*), penentuan harga transfer berdasarkan negosiasi (*negotiated transfer price*), dan penentuan harga transfer berdasarkan arbitrase (*arbitration transfer pricing*). Keempat dasar harga transfer tersebut merupakan instrument bisnis manajemen dan/atau kebijakan rencana perpajakan secara global. Metode penentuan harga transfer Suandy, (2016, p. 79) adalah sebagai berikut:

1) Harga transfer dasar biaya (*Cost Based Transfer Pricing*)

Digunakan pada transfer antarperusahaan yang konsep pusat pertanggungjawaban biaya. Kinerja manajer diukur melalui pertanggungjawabannya mengenai pengendalian biaya. Dalam metode ini perusahaan menggunakan metode transfer atas biaya variabel dan biaya tetap yang ada dalam 3 bentuk biaya yaitu: biaya penuh, (*full cost*), biaya penuh ditambah *mark-up* (*full cost plus markup*), dan gabungan antara biaya variabel dan tetap (*variable cost plus fixed fee*).

2) Harga transfer atas dasar harga pasar (*Market Basis Transfer Pricing*)

Penetapan harga transfer yang menggunakan harga pasar sebagai penetapan harga pasar. Apabila ada pasar yang sempurna, metode ini merupakan yang paling memadai karena sifatnya lebih independent. Namun, keterbatasan informasi pasar menjadi kendala dalam menggunakan metode ini.

3) Harga transfer negosiasi (*Negotiated Transfer Prices*)

Penentuan harga transfer berdasarkan negoisiasi antar pihak yang memiliki kepentingan. Informasi mengenai harga pasar dan biaya dapat digunakan sebagai pertimbangan negoisiasi.

4) Harga transfer berdasarkan arbitrase (*arbitration transfer pricing*)

Pendekatan ini menekankan pada harga transfer berdasarkan interaksi kedua divisi dan tingkat yang dianggap terbaik bagi kepentingan perusahaan tanpa adanya pemaksaan oleh salah satu divisi mengenai keputusan akhir. Pendekatan ini mengesampingkan tujuan konsep pusat pertanggungjawaban laba.

d. Masalah *Transfer Pricing*

Menurut Sutedi, (2011, p. 123) *transfer pricing* merupakan isu klasik dalam bidang perpajakan, khususnya menyangkut transaksi internasional yang dilakukan oleh perusahaan multinasional. John Neighbour (2002) dalam Sutedi, (2011, p. 123) menyatakan bahwa *transfer pricing* awalnya merupakan isu utama bagi administrasi perpajakan dan ahli perpajakan saja, namun sekarang *transfer pricing* menjadi sebuah pembicaraan para politisi, ahli ekonomi, dan juga lembaga swadaya masyarakat menyangkut kewajiban pembayaran pajak atas aktivitas bisnis perusahaan multinasional

Menurut Sutedi, (2011, pp. 123–124) menyebutkan motivasi *transfer pricing* di Indonesia terkait beberapa hal yaitu:

- 1) Pengurangan objek pajak, terutama pajak penghasilan.
- 2) Pelonggaran pengaruh pembatasan kepemilikan luar negeri.
- 3) Penurunan depresiasi rupiah.
- 4) Memperkuat tuntutan kenaikan harga atau proteksi terhadap saingan impor.
- 5) Mengamankan perusahaan dari tuntutan atas imbalan atau kesejahteraan karyawan dan kepedulian lingkungan.

Otoritas pajak menduga praktik *transfer pricing* sebagai bentuk pengalihan beban pajak dari suatu negara yang mempunyai tarif (*high tax countries*) ke negara lainnya yang mempunyai tarif pajak rendah (*low tax countries*). Untuk mengurangi terjadinya praktik penyalahgunaan *transfer pricing* oleh perusahaan multinasional, Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan jo. Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 memberikan kewenangan otoritas pajak untuk menentukan kembali harga wajar transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa dan mewajibkan Wajib Pajak yang mempunyai transaksi dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa agar membuat perjanjian dengan Direktur Pajak dalam membentuk *advance pricing agreement/APA* (kesepakatan harga transfer) mengenai harga wajar produk dalam transaksi mereka (Sutedi, 2011, p. 124).

Menurut Suandy, (2016, p. 83) harga transfer dapat terjadi baik antar-Wajib pajak dalam negeri maupun antar-Wajib pajak negeri dengan pihak luar negeri, terutama yang negara memiliki beban pajak rendah. Harga transfer mengakibatkan dasar pengenaan pajak dan/atau biaya, dari satu Wajib Pajak ke Wajib Pajak lain yang dapat direkayasa untuk keseluruhan jumlah pajak terutang atas Wajib Pajak yang mempunyai tujuan istimewa baik nasional maupun multinasional. Menurut Suandy, (2016, p. 84) Kekurangwajaran harga dalam hubungan istimewa dapat terjadi pada hal-hal berikut:

1. Harga penjualan.
2. Harga pembelian.
3. Alokasi biaya administrasi dan umum (biaya *overhead*).
4. Pembebanan bunga atas pemberian pinjaman oleh pemegang saham.
5. Pembayaran komisi, lisensi, waralaba, sewa, royalti, imbalan jasa manajemen, imbalan jasa teknik, dan imbalan jasa lain.

e. Pengukuran *Transfer Pricing*

Transfer pricing diukur menggunakan piutang pihak berelasi dibagi dengan total piutang (Hasibuan & Purba, 2022, p. 11)

$$\text{Transfer Pricing} = \frac{\text{Piutang Pihak Berelasi}}{\text{Total Piutang}}$$

5. Rasio Profitabilitas

a. Pengertian Rasio Profitabilitas

Menurut Sudana, (2019, p. 25) rasio profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki oleh perusahaan, seperti aktiva, modal atau penjualan perusahaan.

Menurut Kasmir, (2018, p. 196) rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Rasio profitabilitas disebut juga dengan rasio rentabilitas. Rasio ini memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan dalam menghasilkan laba. Pengukuran rasio profitabilitas dapat diukur dengan membandingkan antara berbagai komponen yang ada dalam laporan keuangan, terutama pada laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Tujuannya adalah untuk mengetahui perkembangan perusahaan dari waktu ke waktu, baik penurunan atau kenaikan, dan mencari penyebab perubahan yang terjadi tersebut.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas menggambarkan kemampuan kinerja perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu dengan tingkat penjualan, asset dan modal saham. Semakin tinggi perusahaan dalam

menghasilkan laba, maka hal tersebut menunjukkan perusahaan telah berhasil dalam mengelola seluruh asetnya.

Salah satu rasio yang dapat digunakan untuk mengukur rasio profitabilitas adalah *Return on assets* (ROA). ROA digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya. Berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia No. 6/23/DPN, *Return on assets* merupakan rasio yang menilai tingkat pengembalian dari aset yang dimiliki. ROA adalah ukuran kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan semua aktiva yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Dalam hal ini laba yang digunakan adalah laba bersih setelah pajak.

b. Tujuan dan Jenis Rasio Profitabilitas

Menurut Kasmir, (2018, p. 197) tujuan rasio profitabilitas adalah sebagai berikut:

- 1) Alat ukur menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
- 2) Untuk membandingkan posisi laba antara tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- 3) Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- 4) Menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
- 5) Mampu mengukur produktifitas dana yang dikelola oleh perusahaan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

Adapun jenis-jenis rasio profitabilitas menurut Kasmir, (2018, p. 201), diantaranya adalah:

a) Profit Margin (*Profit Margin On Sales*)

Rasio yang digunakan untuk mengukur margin laba atas penjualan yaitu dengan membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. *Profit margin* digunakan untuk menghitung kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Semakin tinggi nilai profit margin, maka kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada tingkat penjualan tertentu juga semakin tinggi. Sebaliknya jika semakin rendah nilai profit margin, maka semakin rendah tingkat penjualan pada tingkat biaya tertentu atau biaya yang terlalu tinggi atau kombinasi dari keduanya.

Rumus untuk menghitung profit margin adalah sebagai berikut:

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

b) *Return On Investment* (ROI)

Rasio yang digunakan untuk menunjukkan efektivitas seluruh manajemen dalam mengelola investasinya. Rumus dalam menghitung return on investment adalah sebagai berikut:

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba Bersih setelah Pajak}}{\text{Total Investasi}}$$

c) *Return On Equity* (ROE)

Rasio yang digunakan untuk mengukur laba bersih setelah pajak dengan modal sendiri atau modal pemegang saham. Rasio ini disebut sebagai ukuran profitabilitas dari sudut pandang pemegang saham. Meskipun rasio ini mengukur laba dari sudut pandang pemegang saham, rasio ini tidak menghitung dividen maupun *capital gain* untuk pemegang saham. Rumus rasio profitabilitas adalah sebagai berikut:

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Ekuitas}}$$

d) *Return On Assets* (ROA)

Rasio yang digunakan untuk menunjukkan tingkat pengembalian aset. Rasio ini menunjukkan tingkat presentase keuntungan yang diperoleh perusahaan yang berhubungan dengan seluruh sumber dayanya. Rumus dalam menghitung *return on assets* adalah sebagai berikut:

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}}$$

e) *Basic Earning Power*

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba sebelum bunga dan pajak dengan menggunakan total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan. Rasio ini mencerminkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan seluruh

investasi yang telah dilakukan perusahaan. Semakin tinggi rasio ini berarti semakin efektif dan efisien pengelolaan seluruh aktiva yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan laba sebelum bunga dan pajak.

$$\text{Basic Earning Power} = \frac{\text{Laba sebelum pajak}}{\text{Total Aset}}$$

6. Ukuran Perusahaan

a. Pengertian Ukuran Perusahaan

Menurut Effendi & Ulhaq, (2021, p. 21) ukuran perusahaan merupakan skala yang menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan yang dapat dinilai dari total aset, total penjualan, dan jumlah tenaga kerja.

Menurut Hery, (2017, p. 17) ukuran perusahaan dapat dinilai berdasarkan total aktiva perusahaan yang mampu menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan, sehingga ukuran besar perusahaan mampu menunjukkan pertumbuhan yang baik.

Ukuran perusahaan merupakan nilai yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan. Terdapat banyak proksi yang dapat dipakai untuk mewakili ukuran perusahaan yaitu jumlah karyawan, total aktiva, nilai pasar saham, total penjualan, dan lain-lain yang memiliki korelasi tinggi. Ukuran perusahaan dibagi menjadi 3 kategori yaitu perusahaan besar (*large firm*), perusahaan

menengah (*medium-size*), dan perusahaan kecil (*small firm*) (Sudarno et al., 2022, p. 109).

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan merupakan skala yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan berdasarkan total aset, penjualan dan jumlah tenaga kerja. Ukuran besar kecilnya suatu perusahaan menandakan pertumbuhan perusahaan.

Perusahaan merupakan wajib pajak, ukuran perusahaan dianggap memberikan pengaruh cara perusahaan dalam memenuhi kewajiban pajaknya dan merupakan salah satu faktor yang menyebabkan *tax avoidance*. Semakin besar total aset yang dimiliki oleh perusahaan maka semakin besar ukuran perusahaan. Besar kecilnya total aset mampu mempengaruhi jumlah produktifitas perusahaan, sehingga hal tersebut akan mempengaruhi laba. Laba yang dihasilkan oleh perusahaan yang memiliki aset yang besar akan mempengaruhi tingkat pembayaran pajak perusahaan. Sehingga perusahaan akan berusaha meminimalisir beban pajaknya. Semakin besar ukuran perusahaan, maka perusahaan akan lebih mempertimbangkan risiko dalam mengelola beban pajaknya.

b. Kualifikasi Ukuran Perusahaan

Klasifikasi ukuran perusahaan menurut Badan Standarisasi Nasional dibagi menjadi 3 jenis:

- 1) Perusahaan besar, perusahaan besar merupakan perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 10 Milyar termasuk tanah dan bangunan serta memiliki penjualan lebih dari Rp. 50 Milyar/tahun.
- 2) Perusahaan menengah, perusahaan menengah merupakan perusahaan yang memiliki kekayaan bersih Rp. 1-10 Milyar termasuk tanah dan bangunan serta memiliki penjualan lebih besar dari Rp. 1 Milyar dan kurang dari Rp. 50 Milyar.
- 3) Perusahaan kecil, perusahaan kecil merupakan perusahaan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 Juta tidak termasuk tanah dan bangunan serta memiliki hasil penjualan minimal Rp. 1 Milyar/tahun.

Di Indonesia, klasifikasi ukuran perusahaan diklasifikasikan menjadi perusahaan besar dan perusahaan kecil. Hal tersebut diatur dalam Pasal 1 Keputusan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal Nomor KEP-11/PM/1997:

- 1) Perusahaan menengah/kecil merupakan badan hukum yang didirikan di Indonesia yang memiliki jumlah kekayaan (total aset) tidak lebih dari Rp. 100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah).

- 2) Perusahaan besar merupakan perusahaan yang memiliki total aset lebih dari Rp. 100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah).

c. Pengukuran Ukuran Perusahaan

Menurut Sudarno et al., (2022, p. 113) Besar kecilnya suatu perusahaan dapat diukur dari total aktiva, pendapatan atau modal perusahaan tersebut. salah satu tolak ukur yang digunakan untuk menunjukkan ukuran perusahaan adalah ukuran aset perusahaan. Perusahaan yang memiliki total aktiva yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan.

Secara umum, pengukuran ukuran perusahaan biasanya size diproksi dengan total aktiva. Hal tersebut karena nilai total aktiva biasanya sangat besar dibandingkan dengan variabel keuangan lainnya, menurut Werner R. Murhadi (2013), ukuran perusahaan diukur mengonversikan total aset yang dimiliki oleh perusahaan dalam bentuk logaritma natural. Logaritma natural digunakan karena bertujuan untuk mengurangi fluktuasi data yang berlebih. Selain itu penggunaan logaritma natural juga bertujuan untuk menyederhanakan jumlah aset dengan nilai ratusan miliar bahkan ratusan tanpa merubah proporsi dari jumlah aset yang sesungguhnya.

Adapun rumus untuk menghitung ukuran perusahaan menurut Sudarno et al., (2022, p. 113) adalah sebagai berikut:

Ukuran Perusahaan = LN (Total Aset)

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Nurrahmi, A. D., & Rahayu, S. (2020)	Pengaruh Strategi Bisnis, <i>Transfer Pricing</i> Dan Koneksi Politik Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016 – 2018)	Strategi Bisnis (X1), <i>Transfer Pricing</i> (X2), Koneksi Politik (X3), <i>Tax Avoidance</i> (Y)	Analisis regresi data panel menggunakan program EViews 10.	Secara parsial, Strategi bisnis tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . <i>Transfer pricing</i> berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i> . Koneksi politik berpengaruh negatif terhadap <i>tax avoidance</i> . Secara simultan strategi bisnis, <i>transfer pricing</i> , dan koneksi politik berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> .
2.	Christy, L., Julianetta, V., Excel, A., Tanya, F., Kristiana, S., & Salsalina, I. (2022).	Pengaruh <i>Transfer Pricing</i> dan Profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan Publik Sektor Pertambangan di	<i>Transfer pricing</i> (X1) Profitabilitas (X2) Penghindaran pajak (Y)	Kuantitatif menggunakan SPSS	<i>Transfer pricing</i> berpengaruh negative signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> Profitabilitas berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i>

		Indonesia			
3.	Pratama, A. D., & Larasati, A. Y. (2021).	Pengaruh <i>Transfer Pricing</i> Dan <i>Capital Intensity</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Pertambangan Subsektor Produsen Batubara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2015-2019).	<i>Transfer pricing</i> (X1) <i>Capital intensity</i> (X2) <i>Tax Avoidance</i> (Y)	Kuantitatif Menggunakan SPSS	Secara simultan <i>transfer pricing</i> dan <i>capital intensity</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> <i>Transfer pricing</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> <i>Capital intensity</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>
4.	Akbar, M., Chandra, T., & Priyati, R. Y. (2021).	Pengaruh Kepemilikan Saham Asing, Kualitas Informasi Internal, Publisitas CEO, ROA, Leverage dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak	Kepemilikan Saham Asing (X1) Kualitas Informasi Internal (X2) Publisitas CEO (X3) ROA (X4) Leverage (X5) Ukuran Perusahaan (X6) Penghindaran Pajak (Y)	Kuantitatif, analisis regresi linier berganda	- Kepemilikan saham asing berpengaruh negative terhadap penghindaran pajak. - Kualitas informasi internal berpengaruh negative terhadap penghindaran pajak. - Publisitas CEO berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

					<ul style="list-style-type: none"> - <i>Return On Asset</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak - <i>Leverage</i> berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. - Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.
5.	Zarkasih, E. N., & Maryati, M. (2023).	Pengaruh Profitabilitas, <i>Transfer Pricing</i> , dan Kepemilikan Asing Terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	Profitabilitas (X1) <i>Transfer Pricing</i> (X2) <i>Tax Avoidance</i> (Y)	Kuantitatif Analisis regresi linier berganda	<p><i>Transfer pricing</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i></p> <p>Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i></p> <p>Kepemilikan asing tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i></p>
6.	Rahmawati, D., & Nani, D. A. (2021)	Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Dan Tingkat Hutang Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi	Profitabilitas (X1) Ukuran Perusahaan (X2) Tingkat Hutang (X3)	Kuantitatif menggunakan SPSS	<ul style="list-style-type: none"> - Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i>. - Ukuran perusahaan tidak

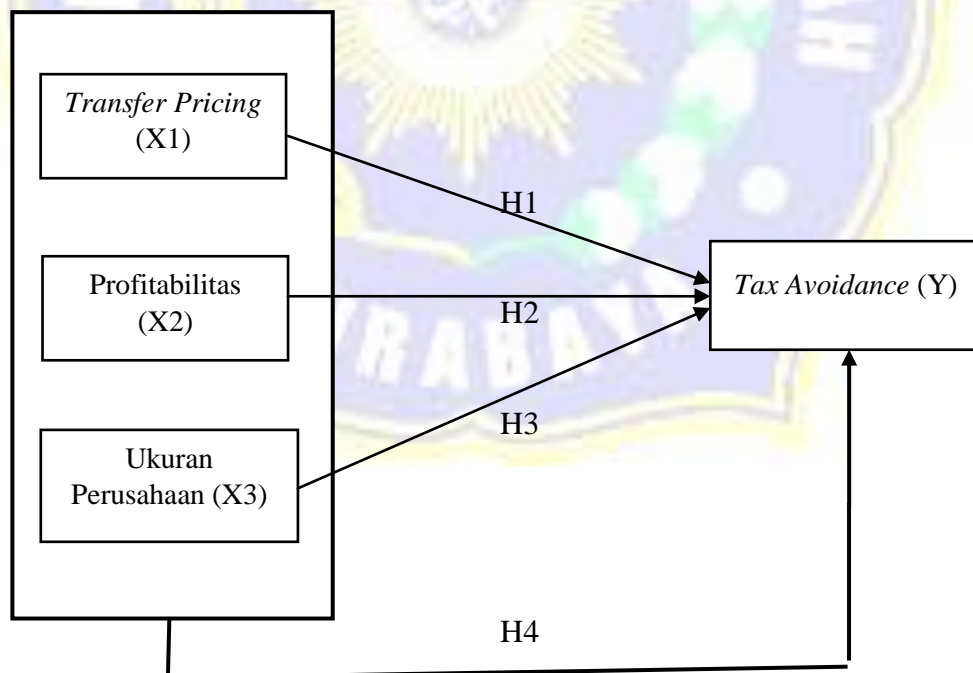
		Empiris Pada Perusahaan Pertumbuhan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2016-2019)	<i>Tax Avoidance</i> (Y)		berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . - Tingkat hutang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> . - Secara simultan, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan tingkat hutang berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> .
7.	Khomsiyah, N., Muttaqin, N., & Katias, P (2021)	Pengaruh Profitabilitas, Tata Kelola Perusahaan, Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Pertumbuhan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2014 – 2018	Profitabilitas (X1), Tata Kelola perusahaan (X2), Leverage (X3), Ukuran perusahaan (X4) Penghindaran pajak (Y)	Kuantitatif Menggunakan SPSS 25	- Profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. - Tata Kelola perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap penghindaran pajak. - <i>Leverage</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. - Ukuran perusahaan

					berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. - Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak.
--	--	--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Sumber: Diolah peneliti, (2023)

C. Kerangka Konsep Dan Model Analitis

Berdasarkan latar belakang permasalahan, landasan teori, dan penelitian terdahulu sebagai acuan perumusan hipotesis, model kerangka konsep *transfer pricing*, profitabilitas, dan ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance* digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Model Analisis Hipotesis

Sumber: Diolah Peneliti, 2023

Keterangan:

—————→ : Pengaruh parsial

—————→ : Pengaruh Simultan

D. Hipotesis

1. Pengaruh *Transfer Pricing* Terhadap *Tax Avoidance*

Transfer pricing adalah suatu perjanjian hubungan kerja sama mengenai barang dan jasa yang terjadi antar divisi atau antar perusahaan yang memiliki biaya tarif yang lebih rendah di suatu negara, hal ini terjadi karena adanya perbedaan tarif pajak yang berlaku di masing-masing negara (Sukma et al., 2019). Sedangkan berdasarkan Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor: PER-32/PJ/2011, menjelaskan bahwa *transfer pricing* merupakan penetapan harga bisnis antar pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa.

Manipulasi *transfer pricing* merupakan suatu kebijakan atas harga transfer yang berada diatas atau dibawah harga wajar dalam rangka memanfaatkan perbedaan ketentuan perpajakan antar negara. (Sa'diah & Afriyenti, 2021) Dimana, memungkinkan perusahaan multinasional memindahkan labanya ke negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah sehingga dapat meminimalkan beban pajak dalam upaya memaksimalkan laba. Semakin besar perusahaan melakukan *transfer pricing* maka semakin mendorong perusahaan tersebut dalam melakukan praktik penghindaran pajak karena ketika tingkat pajak

tinggi maka beban pajak juga akan naik (Pratomo & Triswidayaria, 2021).

Berkaitan dengan teori agensi yaitu adanya konflik kepentingan. Konflik kepentingan antara perusahaan (*agent*) dan pemerintah (*principal*) saat memanipulasi *transfer pricing*. Pemerintah mewajibkan perusahaan untuk membayar pajak sesuai dengan laba yang diperoleh perusahaan, sehingga perusahaan merasa tertekan karena harus rutin membayar pajak yang mengakibatkan laba perusahaan menurun. Perbedaan kepentingan pemerintah yang menginginkan penerimaan pajak yang besar tentunya sangat bertolak belakang dengan perusahaan yang berusaha meminimalisir beban pajaknya. (Ghasani et al., 2021)

Dalam sudut pandang pemerintahan, *transfer pricing* dinilai mengakibatkan berkurangnya atau hilangnya penerimaan pajak karena pemindahan kewajiban dari sisi wajib pajak (badan), sedangkan perusahaan berusaha meminimalkan biaya-biaya termasuk meminimalisir pembayaran pajak salah satunya dengan cara melakukan *transfer pricing* antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Akmal et al., 2023)

Pernyataan diatas selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurrahmi dan Rahayu (2020) yang menyatakan bahwa *transfer pricing* berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian diatas, maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₁: *Transfer pricing* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*

2. Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance*

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Perusahaan besar umumnya mampu menghasilkan laba yang tinggi, hal tersebut akan berpengaruh terhadap profitabilitas. Perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi akan berupaya mendorong manajemen untuk menghasilkan pajak yang optimal dengan cara meminimalkan beban pajaknya, sehingga mendorong perusahaan untuk melakukan praktik penghindaran pajak. (Darmayanti & Lely Aryani Merkusiwati, 2019)

Teori agensi menyatakan bahwa praktik penghindaran pajak dipengaruhi oleh adanya konflik kepentingan yang terjadi antara principal dan agen. Konflik ini terjadi karena pihak manajemen perusahaan (*agent*) berusaha untuk meningkatkan laba perusahaan. Akan tetapi, semakin besar laba yang dihasilkan oleh perusahaan maka jumlah pajak yang dikenakan untuk perusahaan tersebut akan semakin meningkat pula, sehingga agen dalam teori agensi akan berusaha mengelola beban pajaknya. Perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi harus membayar pajak yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang rendah. Oleh karena itu, perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang

tinggi akan cenderung melakukan praktik penghindaran pajak untuk meminimalisir beban pajaknya.

Pernyataan diatas selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Christy Susanto et al., (2022) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₂: Profitabilitas secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*.

3. Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Avoidance*

Ukuran perusahaan adalah suatu skala yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan dengan total aset, jumlah penjualan, nilai pasar saham dan lain-lain. (Silalahi et al., 2020).

Dalam teori agensi, adanya perbedaan antara kepentingan principal dan agent, mengakibatkan konflik kepentingan. Dalam hal ini, Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar total aset yang dimiliki oleh perusahaan tersebut (Moeljono, 2020). Total aset yang dimiliki perusahaan mampu digunakan untuk menentukan ukuran perusahaan, sehingga semakin besar total aset yang dimiliki oleh perusahaan maka produktivitas perusahaan akan semakin meningkat sehingga beban perusahaan juga akan semakin meningkat (Rahmawati & Nani, 2021).

Hal tersebut mendorong perusahaan untuk memanfaatkan sumber daya manusia yang dimilikinya untuk melakukan perencanaan pajak.

Semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka transaksinya akan semakin kompleks sehingga memberikan suatu kemungkinan perusahaan akan memanfaatkan celah-celah peraturan perpajakan untuk melakukan praktik penghindaran pajak. (Darmayanti & Lely Aryani Merkusiwati, 2019).

Pernyataan diatas selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Akbar et al., (2021) menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian diatas maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₃ : Ukuran perusahaan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak.

4. Pengaruh *Transfer Pricing*, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Avoidance*

Menurut Peraturan Dirjen Pajak No PER-32/PJ/2011 *transfer pricing* merupakan penetapan harga bisnis antar kelompok yang memiliki ikatan khusus atau istimewa. Harga transfer yang ditentukan oleh pihak terkait biasanya tidak sesuai dengan ketentuan harga yang sebenarnya dan dilakukan melalui menaikkan atau menurunkan harga sebenarnya (Wardana & Asalam, 2022). Semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan *transfer pricing* maka semakin besar tindakan penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan karena beban pajak yang tinggi (Ghasani et al., 2021).

Profitabilitas merupakan alat yang digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan pada modal saham, aset, dan tingkat penjualan tertentu (Sari & Kinasih, 2021). Semakin tinggi profitabilitas menunjukkan bahwa perusahaan dapat mengelola aset secara efisien dalam memperoleh laba, tingginya laba yang diperoleh perusahaan menyebabkan beban pajak yang harus dibayarkan juga semakin tinggi. Maka, perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi cenderung melakukan praktik penghindaran pajak (Rahmawati & Nani, 2021).

Ukuran perusahaan merupakan skala yang dapat mengklasifikasikan besar kecilnya perusahaan dengan berbagai pengukuran (Rahmawati & Nani, 2021). Ukuran perusahaan mampu menunjukkan kestabilan dan kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya. Semakin besar ukuran perusahaan, akan memicu pusat perhatian pemerintah dan menimbulkan kecenderungan perusahaan untuk bersikap patuh atau cenderung menghindari pajak. (Nursehah & Yusnita, 2019).

Ketiga faktor diatas diyakini memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*, sehingga akan diuji secara bersama-sama pengaruhnya terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesis berikut.

H₄: Pengaruh *Transfer Pricing*, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan Terhadap *Tax Avoidance*.



