

PENGARUH MEKANISME BONUS, *EXCHANGE RATE*, *INTANGIBLE ASSETS* DAN KOMPENSASI RUGI FISKAL TERHADAP KEPUTUSAN PERUSAHAAN MELAKUKAN *TRANSFER PRICING*

(Studi Empiris pada Perusahaan yang terdaftar di BEI Tahun 2014-2018)

SKRIPSI



OLEH

WENI AVRI RAHMAN

2018/18043211

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI PADANG

2020

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

PENGARUH MEKANISME BONUS, *EXCHANGE RATE*, *INTANGIBLE ASSETS* DAN KOMPENSASI RUGI FISKAL TERHADAP KEPUTUSAN PERUSAHAAN MELAKUKAN *TRANSFER PRICING*

(Studi Empiris Pada Perusahaan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014 sampai 2018)

Nama : Weni Avri Rahman

NIM : 18043211/2018

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Padang, Agustus 2020

Diketahui Oleh:

Ketua Jurusan Akuntansi



Sany Dwita, SE, M.Si, Ph.D, Ak, CA
NIP. 19800103 200212 2 001

Disetujui Oleh:

Pembimbing



Charoline Cheisvianny, SE, M.Ak
NIP. 19801019 200604 2 002

HALAMAN PENGESAHAN LULUS UJIAN SKRIPSI

*Dinyatakan Lulus Setelah Dipertahankan di Depan Tim Penguji Ujian Skripsi
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Padang*

PENGARUH MEKANISME BONUS, EXCHANGE RATE, INTANGIBLE ASSETS, DAN KOMPENSASI RUGI FISKAL TERHADAP KEPUTUSAN PERUSAHAAN MELAKUKAN TRANSFER PRICING

*(Studi Empiris Pada Perusahaan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun
2014 sampai 2018)*

Nama : Weni Avri Rahman

NIM : 18043211/2018

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

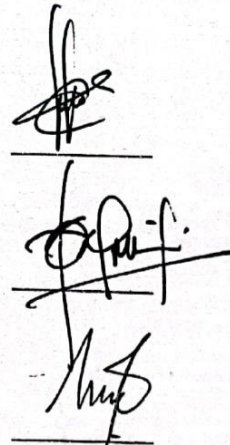
Padang, Agustus 2020

Tim Penguji

1. Ketua : Charoline Cheisviyanny, SE, M.Ak

2. Anggota : Halmawati, SE, M.Si

3. Anggota : Mia Angelina Setiawan, SE, M.Si



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Weni Avri Rahman
NIM : 18043211/2018
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
HP : 0812 6882 0226
Judul Skripsi : Pengaruh Mekanisme Bonus, *Exchange Rate*, *Intangible Assets* dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing* (Studi Empiris Pada Perusahaan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014 sampai 2018)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Karya tulis atau skripsi saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana) baik di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang ataupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Karya tulis ini merupakan gagasan, rumusan, dan penilaian saya sendiri tanpa bantuan lain kecuali arahan tim pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Karya tulis atau skripsi ini sah, apabila telah ditandatangani **asli** oleh Tim Pembimbing, Tim Penguji dan Ketua Jurusan.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima **sanksi akademik** berupa pencabutan gelar yang diperoleh karena karya tulis ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Padang, Agustus 2020

Yang menyatakan,



Weni Avri Rahman
NIM. 18043211

ABSTRAK

Weni Avri Rahman 2018/18043211 : Pengaruh Mekanisme Bonus, *Exchange Rate Intangible Assets* dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing* (Studi Pada Perusahaan Yang Terdaftar di BEI Tahun 2014 sampai 2018)

Pembimbing : Charoline Cheisviyanny, SE, M.Ak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh mekanisme bonus, *exchange rate*, *intangible assets*, dan kompensasi rugi fiskal terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2014 sampai dengan 2018. Teknik pengambilan sampel yaitu dengan *purposive sampling* dan total sampel adalah 93 perusahaan. Penelitian ini menggunakan data sekunder dan dikumpulkan melalui teknik dokumentasi dari website www.idx.com. Penelitian ini menggunakan analisis regresi logistik. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme bonus, *exchange rate*, dan *intangible assets* tidak berpengaruh positif pada keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. *Intangible Assets* berpengaruh positif pada keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

Kata-kata kunci: Mekanisme Bonus; *Exchange Rate*; *Intangible Assets*; Kompensasi Rugi Fiskal; *Transfer Pricing*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah Yang Maha Kuasa, karena pertolongan-Nya penulis dapat menyelesaikan karya tulis atau skripsi ini sebagai salah satu syarat dalam mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang tahun 2020.

Dalam penulisan karya tulis atau skripsi ini, penulis telah banyak memperoleh bantuan dan dorongan baik moril maupun materil dari banyak pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Charoline Cheisviyanny, SE, M.Ak yang sudah membimbing dengan sabar dan selalu memberikan motivasi serta masukan-masukan kepada penulis agar skripsi ini selesai dengan baik.
2. Ibu Halmawati, SE, M.Si selaku dosen penelaah ujian skripsi
3. Ibu Mia Angelina Setiawan, SE, M.Si selaku dosen penguji ujian skripsi
4. Bapak Dr. Efrizal Syofyan, SE, Ak, M.Si selaku pembimbing akademik yang selalu memberikan perhatian dan motivasi agar penulis sesegera mungkin menyelesaikan studi.
5. Ibu Sany Dwita, SE, M.Si, Ph.D, Ak, CA selaku ketua program studi akuntansi yang telah membantu penulis dalam proses administrasi penelitian dan penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak/Ibu pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan ilmu dan pembelajaran kepada penulis sehingga karya tulis ini dapat penulis selesaikan. Juga untuk Bapak/Ibu staff non akademik yang secara tidak langsung juga membantu penulis dalam penulisan skripsi ini.
7. Keluarga besar penulis, terutama kedua orang tua yakni Bapak Imasrul dan Ibu Evi Wirda yang telah sabar dan tulus menyayangi penulis dari kecil hingga bias kuliah di Universitas Negeri Padang, tak terkecuali untuk ketiga adik penulis yang juga ikut memberikan dukungan dan semangat untuk penulis. Terima kasih juga untuk teman-teman seperjuangan yang juga ikut andil dalam aktifitas perkuliahan penulis.

Semoga bantuan, bimbingan dan nasihat yang Bapak/Ibu serta rekan-rekan berikan menjadi amal ibadah dan diberikan balasan berupa pahala oleh Allah ta'ala. Amin

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dan ketidaksempurnaan dalam penulisan karya tulis ini. Namun, harapan penulis semoga karya tulis ini memberikan manfaat bagi orang lain yang menulis tema serupa.

Padang, Agustus 2020



Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN

PERNYATAAN ORISINALITAS

ABSTRAK..... i

KATA PENGANTAR..... ii

DAFTAR ISI iv

DAFTAR TABEL vii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Perumusan Masalah..... 9

C. Tujuan Penelitian..... 9

D. Manfaat Penelitian..... 10

BAB II LANDASAN TEORI DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

A. Landasan Teori..... 11

1. Teori Keagenan 11

2. *Transfer Pricing* 14

3. Mekanisme Bonus 19

4. *Exchange Rate*..... 20

5. *Intangible Assets*..... 21

6. Kompensasi Rugi Fiskal 22

B. Penelitian Terdahulu..... 23

C. Hubungan Antar Variabel dan Perumusan Hipotesis 25

1. Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap *Transfer Pricing* 25

2. Pengaruh *Exchange Rate* terhadap *Transfer Pricing*..... 26

3. Pengaruh *Intangible Assets* terhadap *Transfer Pricing* 27

4. Pengaruh Kompensasi Rugi Fiskal terhadap *Transfer Pricing* 28

D. Kerangka Konseptual	29
------------------------------	----

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	32
B. Populasi dan Sampel	32
C. Jenis dan Sumber Data	32
D. Definisi Operasional Variabel	33
E. Teknik dan Analisis Data	36
1. Analisis Statistik	36
2. Analisis Regresi Logistik	37

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bursa Efek Indonesia	40
B. Deskripsi Variabel Penelitian	44
1. <i>Transfer Pricing</i>	45
2. Mekanisme Bonus	48
3. <i>Exchange Rate</i>	51
4. <i>Intangible Assets</i>	55
5. Kompensasi Rugi Fiskal	59
C. Statistik Deskriptif	62
D. Regresi Logistik	63
1. <i>Case Progressing Summary</i>	63
2. Uji Model Fit	64
3. Uji Kelayakan Model Regresi	66
4. Uji Koefisien Determinasi	67
5. Uji Hipotesis	68
E. Pembahasan	73
1. Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap <i>Transfer Pricing</i>	73
2. Pengaruh <i>Exchange Rate</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i>	75
3. Pengaruh <i>Intangible Assets</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i>	76
4. Pengaruh Kompensasi Rugi Fiskal terhadap <i>Transfer Pricing</i>	78

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	80
B. Implikasi	81
C. Keterbatasan	82
D. Saran.....	82

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan Sampel.....	45
Tabel 4.3 Data Indeks Trend Laba/Rugi bersih Perusahaan Sampel.....	49
Tabel 4.3 Data <i>Exchange Rate</i> Perusahaan Sampel	52
Tabel 4.4 Data <i>Intangible Assets</i> Perusahaan Sampel	56
Tabel 4.5 Data Kompensasi Rugi Fiskal Perusahaan Sampel.....	60
Tabel 4.6 Statistik Deskriptif.....	62
Tabel 4.7 Regresi Logistik	64

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Globalisasi ekonomi yang diiringi oleh internasionalisasi investasi, bisnis, perdagangan, dan kegiatan ekonomi lainnya, telah mengorbitkan perusahaan multinasional (Pohan, 2019). Suatu perusahaan dikatakan multinasional jika aktivitas operasionalnya bukan saja berpusat di suatu negara, namun di beberapa negara. Perusahaan multinasional cenderung memiliki anak perusahaan di berbagai negara dan menyebabkan perusahaan kesulitan dalam menentukan harga terhadap transaksi penjualan antar perusahaan. Kesulitan tersebut akhirnya mendorong perusahaan menjalankan kegiatan *transfer pricing* untuk menentukan harga atas transaksi tersebut (Asyhinta *et al.*, 2019). Skema yang biasa dilakukan perusahaan multinasional dalam praktik *transfer pricing* yaitu melalui pengalihan laba perusahaan dari negara yang memiliki tarif pajak tinggi ke negara dengan tarif pajak rendah.

Transaksi antar perusahaan multinasional di Indonesia, menjurus pada rekayasa *transfer pricing*. Menurut Gunadi (2007), *transfer pricing* adalah jumlah harga atas penyerahan barang atau imbalan terhadap penyerahan jasa yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam transaksi bisnis finansial ataupun transaksi yang lain. *Transfer pricing* merupakan bagian dari suatu kegiatan usaha dan perpajakan yang bertujuan untuk memastikan apakah harga yang diterapkan dalam transaksi antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa telah didasarkan atas prinsip harga pasar wajar (Darussalam dan Danny, 2008). Dengan demikian, *transfer pricing* dapat

dikatakan sebagai rekayasa harga secara sistematis dengan maksud mengurangi laba perusahaan. Dalam perspektif perpajakan, *transfer pricing* merupakan suatu kebijakan harga dalam transaksi yang nanti akan menentukan besaran penghasilan dari setiap entitas yang terlibat dalam hubungan istimewa dengan perusahaan yang bersangkutan.

Transfer pricing telah menjadi isu yang menarik untuk dilakukan penelitian seiring dengan semakin meningkatnya perusahaan multinasional. Penelitian Swenson (2001) menyebutkan bahwa *transfer pricing* merupakan salah satu prosedur dalam melakukan *income shifting*. Direktur Eksekutif Center for Indonesia Taxation menyatakan bahwa aksi *transfer pricing* lebih banyak dilakukan oleh perusahaan multinasional dalam upaya meminimalisasi pembayaran pajak ke negara. Suandy (2016) mengatakan lebih lanjut bahwa secara garis besar perusahaan multinasional melihat *transfer pricing* sebagai fenomena yang penting di bidang perpajakan.

Transfer pricing bisa menyebabkan potensi pendapatan negara di sektor perpajakan menjadi berkurang karena perusahaan cenderung mengalihkan kewajiban pajaknya dari negara dengan tarif pajak tinggi (*high tax countries*) ke negara dengan tarif pajak rendah (*low tax countries*). Dirjen Pajak dalam Pramana (2014) menyebutkan bahwa praktik *transfer pricing* membuat negara berpeluang kehilangan penerimaan sebanyak 1.300 triliun rupiah.

Salah satu motivasi atas praktik *transfer pricing* menurut Gunadi (2007) yaitu dengan sebisa mungkin melakukan pemindahan penghasilan dari negara dengan beban pajak mahal ke negara dengan beban pajak terendah atau bila memungkinkan pajak

nihil. Ini menunjukkan bahwa tujuan dilakukannya *transfer pricing* oleh perusahaan multinasional adalah untuk meminimalisir pajak dan bea yang akan mereka keluarkan.

Kasus *transfer pricing* yang cukup menghebohkan dunia diantaranya kasus yang menimpa Google, Starbucks dan Amazon di Inggris pada tahun 2011. Pohan (2019) menyebutkan bahwa ketiga kasus tersebut menggunakan praktik *transfer pricing* untuk meminimalkan beban pajak mereka. Kasus lain yang juga menghebohkan publik terjadi pada akhir tahun 2017 lalu. Perusahaan uranium terbesar di Kanada yaitu Cameco (*Canadian Mining and Energy Corporation*) digugat oleh otoritas pajak terkait dugaan *transfer pricing* senilai C\$2,2 miliar atau sekitar 21,7 triliun rupiah. Cameco dilaporkan mendirikan anak perusahaan di Swiss dan menjual uranium dengan harga sekitar \$10 per pon, sedangkan harga uranium ketika itu adalah sekitar \$30 per pon (DDTC Indonesia).

Di Indonesia, kasus *transfer pricing* pernah menimpa perusahaan Toyota Motor Manufacturing Indonesia dimana perusahaan tersebut memainkan harga transaksi dengan pihak berelasi serta menambahkan beban melalui pembayaran royalti yang tidak wajar. Selain itu PT. Adaro Energy, Tbk juga terlibat dalam kasus *transfer pricing* yang terungkap tahun 2018, mereka memindahkan sejumlah laba yang didapat dari batubara yang ditambang di Indonesia ke jaringan perusahaannya di luar negeri. Pada tahun 2019 lalu tercatat bahwa kasus *transfer pricing* meningkat sebesar 20% dibandingkan dengan tahun sebelumnya (ekonomi.bisnis.com). Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) saat ini tengah membidik 51 perusahaan tambang batubara yang diduga melakukan skema *transfer pricing* dalam meminimalkan pembayaran pajak

perusahaan kepada negara yang dibuktikan dengan merosotnya penerimaan pajak dari perusahaan sektor batubara yaitu sebesar 14% . KPK menyebutkan bahwa sampai awal tahun 2019 kekurangan pembayaran pajak tambang di kawasan hutan akibat *transfer pricing* ini adalah sebesar 15,9 triliun rupiah (DDTCNews, 2019).

Transfer pricing akan terus menjadi permasalahan penting di dunia internasional karena *transfer pricing* memungkinkan perusahaan melakukan pengurangan dalam pembayaran kepada negara dengan memindahkan modal dan laba perusahaan ke negara yang lebih menguntungkan. Praktik-praktik dari *transfer pricing* penting karena mempengaruhi penerimaan negara atas laba perusahaan untuk tujuan publik (Sikka & Willmott, 2010). Berdasarkan fenomena-fenomena tersebut terlihat jelas bahwa *transfer pricing* merupakan salah satu skema yang dijalankan perusahaan dalam rangka mendapatkan laba yang maksimal dan hal tersebut menarik perhatian banyak peneliti untuk mencari tahu faktor-faktor yang memotivasi keputusan *transfer pricing* perusahaan.

Chan (2004) menjelaskan bahwa *transfer pricing* dapat dipengaruhi oleh faktor internal perusahaan dan faktor eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan meliputi karakteristik perusahaan (Tang, 1992; McAulay & Tomkins, 1992; Adler, 1996), karakteristik manajerial (Stoughton & Talmor, 1994) dan karakteristik individu (Eccles, 1985). Faktor eksternal yang dapat mempengaruhi keputusan *transfer pricing* perusahaan yaitu nilai tukar (Choi & Mueller, 1992; Anthony & Govindarajan, 1998), tingkat inflasi (Tang, 1992), tarif pajak (Harris, 1993; Klassen, et al, 1993; Choi & Mueller, 1992) dan regulasi pajak (Tang, 1992; Choi & Mueller, 1993; Picciotto,

1992). Darussalam (2013) menyebutkan bahwa ada faktor lain yang dapat mempengaruhi *transfer pricing* yaitu asset tak berwujud seperti royalti dan biaya penelitian dan pengembangan, terutama pada perusahaan farmasi.

Penelitian ini menggunakan empat faktor dari keseluruhan faktor yang dapat mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* yaitu bonus, *exchange rate*, *intangible assets*, dan kompensasi rugi fiskal. Alasan peneliti menguji keempatnya adalah pentingnya keempat faktor ini cukup banyak diakui dalam literatur *transfer pricing* (Gunadi, 1994; Darussalam *et al* 2008, 2013; Pohan, 2019), namun terdapat inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya terkait faktor yang mempengaruhi keputusan *transfer pricing*, seperti faktor nilai tukar dan asset tak berwujud. Hal tersebut yang memotivasi peneliti untuk melakukan penelitian ini.

Penelitian sebelumnya lebih banyak menguji faktor pajak (Grubert, 1991 & 2009; Swenson, 2001; Pramana, 2014; Akmaludin, 2017; Wu & Lu, 2018; Rachmat, 2019) dan *tunneling incentive* (Landry, 2003; Pramana, 2014; Noviasatika, 2015; Melani, 2016; Jumaidi, 2017; Nurlita, 2018; Ayshinta, 2019; Guay *et al*, 2019). Hasil penelitian cenderung menunjukkan bahwa pajak dan *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap keputusan harga transfer.

Faktor lain seperti asset tak berwujud dan kompensasi rugi fiskal dalam penelitian ini juga berperan penting dan berkaitan dengan pengambilan keputusan terhadap harga transfer perusahaan. Adanya faktor baru seperti kompensasi rugi fiskal yang diduga dapat mempengaruhi keputusan *transfer pricing* perusahaan dalam penelitian ini diharapkan akan menambah pengetahuan bagi perkembangan studi akuntansi dan

perpajakan. Salah satu faktor dalam penelitian ini yang mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan praktik harga transfer adalah mekanisme bonus.

Adanya mekanisme bonus merupakan salah satu karakteristik manajerial suatu perusahaan. Manajer perusahaan cenderung melakukan rekayasa laba untuk memaksimalkan laba bersih perusahaan dalam rangka meningkatkan bonus. Manajer akan memanfaatkan prosedur akuntansi untuk menggerek laba dengan cara melakukan tindakan *transfer pricing*. Jika laba yang dicapai perusahaan sesuai dengan target, maka pemilik perusahaan akan memberikan penghargaan kepada manajer berupa bonus melalui mekanisme bonus. Saat memberikan bonus, pemilik perusahaan akan melihat laba secara keseluruhan, sehingga sangat logis kalau perekayasaan laba dilakukan oleh para direksi untuk menunjukkan kinerja mereka agar bonus yang mereka terima juga maksimal (Hartati, *et al.* 2015).

Penelitian mengenai pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*, diantaranya penelitian Hartati, *et al* (2014 dan 2015) yang menemukan bahwa mekanisme bonus berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Fitri, *et al* (2019) yang juga menguji pengaruh mekanisme bonus pada tindakan *transfer pricing*. Namun, hasil penelitian keduanya berbeda dengan hasil penelitian Pramana (2014) yang memperoleh temuan bahwa mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing*.

Faktor lainnya yang mempengaruhi *transfer pricing* adalah *exchange rate* (nilai tukar). *Exchange rate* atau yang lebih dikenal dengan istilah kurs merupakan nilai tukar

atas mata uang terhadap pembayaran sekarang atau masa mendatang antara dua mata uang yang berbeda (Ardiyanti, 2017). Fluktuasi pada nilai tukar yang terjadi secara terus-menerus akan mempengaruhi harga barang atau jasa yang diperdagangkan, sehingga keputusan untuk melakukan *transfer pricing* menjadi pilihan manajemen agar kas yang tersedia untuk melakukan pembayaran dapat dipastikan nilainya. Akan tetapi, penelitian Marfuah & Azizah (2015) menunjukkan hasil bahwa besar atau kecilnya nilai tukar (*exchange rate*) tidak memberikan pengaruh pada pertimbangan perusahaan untuk melakukan tindakan *transfer pricing*. Hasil yang didapat berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Alimuddin, *et al* (2016) dan Chan, *et al* (2004) yang menemukan bahwa *exchange rate* berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Faktor lain yang mungkin dapat mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan tindakan *transfer pricing* adalah *intangible assets*. Faktor ini pertama kali diuji dalam penelitian Richardson, *et al* (2013) dan hasilnya menunjukkan bahwa *intangible assets* berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing*. Nurlita (2018) juga meneliti hal yang sama namun mendapatkan hasil yang berbeda. Dalam penelitiannya, hasil menunjukkan bahwa *intangible assets* tidak mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

Selain ketiga faktor diatas, kompensasi rugi fiskal juga mungkin dapat mempengaruhi tindakan *transfer pricing* perusahaan. Kompensasi rugi fiskal adalah bentuk pengalihan kerugian dari satu periode ke periode lain yang memungkinkan perusahaan tidak dikenakan beban pajak. Pembebasan beban pajak tersebut dapat memotivasi perusahaan melakukan *transfer pricing* dengan mengalihkan laba ke

perusahaan lain. Kompensasi rugi fiskal yang dilakukan oleh beberapa perusahaan merupakan salah satu strategi dalam perencanaan pajak perusahaan.

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian yang dilakukan oleh Asyhinta, *et al* (2019). Namun, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah peneliti tidak lagi menguji variable *tunneling incentive* karena semuanya menunjukkan hasil yang sama, bahwa *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Dalam penelitian ini peneliti menambah beberapa variabel baru yang diduga dapat mempengaruhi pihak manajemen perusahaan untuk melakukan skema harga transfer, yaitu kompensasi rugi fiskal.

Objek penelitian ini juga berbeda dengan penelitian sebelumnya. Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Selain itu, rentang waktu dalam penelitian ini adalah lima tahun dan meneliti objek pada tahun terbaru. Sebab menurut peneliti, penelitian sebelumnya menggunakan rentang waktu penelitian yang singkat sehingga sampel yang diteliti sedikit jumlahnya dan adanya inkonsistensi hasil penelitian karena belum bisa mewakili kesemua populasi. Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi dalam pengembangan literatur terkait dengan harga transfer serta faktor-faktor yang mempengaruhinya. Berdasarkan uraian diatas, maka penelitian ini berjudul ***“Pengaruh Mekanisme Bonus, Exchange Rate, Intangible Assets, dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing”***.

B. PERUMUSAN MASALAH

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini berdasarkan latar belakang tersebut antara lain:

1. Apakah mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?
2. Apakah *exchange rate* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?
3. Apakah *intangible assets* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?
4. Apakah kompensasi rugi fiskal berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini antara lain untuk:

1. Mengetahui secara empiris pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*
2. Mengetahui secara empiris pengaruh *exchange rate* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*
3. Mengetahui secara empiris pengaruh *intangible assets* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*
4. Mengetahui secara empiris pengaruh kompensasi rugi fiskal terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*

D. MANFAAT PENELITIAN

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak antara lain:

1. Bagi penulis

Sebagai sarana dalam melatih dan mengembangkan kemampuan di bidang penelitian.

2. Bagi manajemen perusahaan

Sebagai bahan masukan bahwa *transfer pricing* sangat penting pengaruhnya terhadap penerimaan negara, sehingga mampu meminimalkan tindakan manajemen perusahaan untuk melakukannya.

3. Bagi masyarakat

Sebagai bahan referensi dan sumbangan pemikiran kepada masyarakat dan peneliti selanjutnya mengenai isu-isu *transfer pricing* yang masih ada di berbagai negara, khususnya di Indonesia.

BAB II

LANDASAN TEORI DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

A. LANDASAN TEORI

1. Teori Keagenan

Teori Keagenan atau *Agency theory* terbentuk karena adanya pemisahan fungsi antara pemilik (*principal*) dengan pihak manajemen (*agent*). Menurut Nurjanah *et al*, (2014) teori agensi menyatakan bahwa perusahaan bisa dilihat sebagai satu hubungan kontrak (*loosely defined*) diantara pemegang sumber daya. Dermawan (2008) dalam Irpan (2010) juga menyebutkan bahwa teori keagenan merupakan suatu teori yang dimana ada perbedaan kepentingan antara para pemegang saham, professional perusahaan (direksi) dan karyawan di lingkungan perusahaan yang dapat menimbulkan pertentangan antara kepentingan individu mereka dengan kepentingan perusahaan.

Teori keagenan Jensen & Meckling (1976) menyatakan baik prinsipal maupun agen akan termotivasi oleh kepentingan dirinya sendiri yaitu untuk memaksimalkan kegunaan subjektif mereka serta juga menyadari kepentingan bersama mereka. Agen yang dalam hal ini adalah pihak manajemen perusahaan akan berjuang dalam mengoptimalkan pembayaran kontraknya yang bergantung pada suatu tingkat usaha tertentu yang dibutuhkan. Selain itu, prinsipal yang dalam hal ini adalah pemilik juga akan berjuang dalam mengoptimalkan pengembalian atas penggunaan sumber dayanya pada pembayaran yang terutang ke agen.

Dalam teori keagenan masalah antara prinsipal dan agen muncul karena adanya informasi yang asimetris dan juga konflik kepentingan antara keduanya. Konflik kepentingan tersebut diperkirakan akan dibawa kedalam keadaan yang setara oleh kontrak kesepakatan yang mengikat pihak-pihak yang terlibat. Kontrak tersebut bertujuan agar pihak yang bersangkutan setuju atas seperangkat perilaku yang responsif mengingat adanya motif-motif yang mendahulukan kepentingan individu atau diri sendiri (Asyhinta, 2019).

Meskipun tujuan perusahaan adalah mengoptimalkan kekayaan para pemegang saham, namun kenyataannya masalah keagenan bisa timbul saat tujuan tersebut diaplikasikan, yang terjadi akibat pemisahan tugas dan fungsi manajemen perusahaan dengan pemegang saham. Dengan adanya pemisahan antara pembuat keputusan dan pemilik perusahaan, para manajer bisa saja membuat keputusan yang sama sekali berbeda dengan tujuan mengoptimalkan kekayaan pemegang saham. Manajer kemungkinan akan mencoba untuk memperoleh keuntungan untuk diri mereka sendiri dan menambah beban pemegang saham (Keown, *et al.*, 2008).

Teori keagenan termasuk satu cabang dari permainan teori yang menelaah metode dari kontrak seorang agen agar bertindak sesuai dengan keinginan prinsipal, dimana agen mempunyai kepentingan yang bertolak belakang dengan prinsipal. Teori keagenan mempunyai karakter kooperatif dan non-kooperatif. Bertindak non-kooperatif maksudnya saat kedua belah pihak (agen dan prinsipal) tidak setuju untuk mengambil langkah pasti (Scott, 2012).

Menurut Colgan (2001) dalam Yuniasih, *et al.*, (2012) masalah keagenan timbul dikarenakan beberapa faktor, yaitu:

a. *Moral Hazard*

Perilaku ini umumnya terjadi pada perusahaan besar yang memiliki kompleksitas yang tinggi. Maksudnya, seorang manajer melakukan kegiatan yang tidak semuanya diketahui oleh para pemegang saham ataupun kreditur. Manajer bisa saja melakukan tindakan tanpa sepengetahuan pemegang saham yang melanggar kontrak dan termasuk perbuatan yang amoral.

b. *Earnings Retention*

Masalah *earnings retention* atau penahanan laba berpusar pada hasrat untuk melakukan investasi yang berlebihan oleh agen (pihak manajemen) melalui pertumbuhan dan peningkatan untuk tujuan membesarkan kekuasaan, *prestise*, atau penghargaan bagi dirinya sendiri, namun bisa menghancurkan kesejahteraan para pemegang saham.

c. *Horison Waktu*

Masalah ini bisa timbul akibat kondisi arus kas, dimana prinsipal lebih menekankan pada arus kas masa depan yang kondisinya belum pasti, sedangkan agen cenderung menekankan pada hal-hal yang berhubungan dengan pekerjaan mereka.

d. *Penghindaran Risiko Manajerial*

Masalah penghindaran ini timbul jika ada batasan diversifikasi portofolio yang berkaitan dengan pendapatan manajerial atas kinerja yang dicapainya. Hal

tersebut memicu manajer untuk berusaha meminimalisir risiko saham perusahaan dari keputusan investasi. Contohnya manajemen lebih suka dan senang dengan pendanaan ekuitas serta berusaha menghindar dari peminjaman utang.

Terjadinya konflik keagenan bisa merugikan pihak prinsipal atau pemilik perusahaan karena mereka tidak langsung terlibat dalam tata kelola perusahaan sehingga mereka tidak memperoleh akses yang memadai atas informasi perusahaan. Selain itu, pihak manajemen perusahaan selaku agen mendapat wewenang penuh dalam mengelola aset perusahaan sehingga memiliki peluang dalam melakukan praktik *transfer pricing* dengan tujuan untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus disetorkan kepada negara (Yuniasih *et al.*, 2012).

2. *Transfer Pricing*

1.) Pengertian dan Pengelompokan *Transfer Pricing*

Terdapat beberapa pengertian terkait dengan *transfer pricing* menurut para ahli yang dikemukakan oleh Pohan (2019), diantaranya yaitu:

a. Menurut Tsurumi (1984)

Transfer pricing merupakan harga yang diperhitungkan untuk kepentingan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antarpusat
responsibilitas profit atau *cost*.

b. Menurut Plasschaert (1979)

Transfer pricing adalah rekayasa kecurangan harga secara sistematis yang bermaksud mengurangi laba artifisial dan mengupayakan agar perusahaan “rugi” serta menghindari pajak atau bea di suatu negara.

c. Menurut Gunadi (2007:222)

Transfer pricing dapat diartikan sebagai jumlah harga atas penyerahan barang atau kompensasi atas penyerahan jasa yang sudah disepakati oleh dua pihak, baik dalam transaksi bisnis finansial maupun transaksi lainnya.

d. Menurut Darussalam dan Danny (2008:7)

Transfer pricing adalah bagian dari suatu aktivitas usaha dan perpajakan dengan tujuan untuk memastikan apakah harga yang telah diterapkan dalam kegiatan transaksi antara perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa telah didasarkan atas prinsip harga pasar wajar.

Sementara menurut PMK Nomor 7/PMK.03/2015, penentuan harga transfer (*transfer pricing*) yaitu penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Dalam praktiknya, istilah *transfer pricing* seringkali dimaknai sebagai langkah dalam memperkecil pajak korporasi dengan cara melakukan penggeseran harga atau laba antar perusahaan dalam satu grup (Kurniawan, 2015:1). Kegiatan transaksi *transfer pricing* bisa terjadi pada divisi-divisi dalam satu perusahaan, antar perusahaan lokal, atau perusahaan lokal dengan perusahaan di luar negeri.

Berdasarkan jangkauan teritorial operasi perusahaan, *transfer pricing* dikelompokkan dalam *transfer pricing* domestik dan *transfer pricing*

multinasional (Pohan, 2019). *Transfer pricing* domestik yaitu harga transfer barang atau jasa antarbadan satu grup perusahaan atau antardivisi dalam perusahaan di satu wilayah kedaulatan negara, sedangkan *transfer pricing* multinasional berkaitan dengan transaksi antardivisi dalam satu unit hukum atau antarunit hukum dalam satu kesatuan ekonomi yang meliputi berbagai wilayah kedaulatan negara.

2.) Motivasi *Transfer Pricing*

Penelitian pertama tentang *transfer pricing* dilakukan pada kisaran tahun 1985 di Indonesia oleh tim UNTC dari PBB yang diketuai oleh Dr. Silvain Plasschaert asal Belgia (Pohan, 2019). Dari hasil penelitian tersebut, terdapat beberapa motivasi praktik *transfer pricing* sebagaimana yang dikutip oleh Gunadi (2007:222) antara lain:

- a. mengurangi objek pajak (terutama pajak penghasilan);
- b. melonggarkan pengaruh pembatasan kepemilikan luar negeri;
- c. menurunkan pengaruh depresiasi rupiah;
- d. menguatkan tuntutan kenaikan harga atas proteksi terhadap saingan impor;
- e. memperkecil akibat pembatasan dan ketidakpastian atas risiko kegiatan usaha perusahaan luar negeri;
- f. mempertahankan sikap konservatisme tanpa memedulikan tingkat keuntungan usaha.

Motivasi pajak atas praktik *transfer pricing* oleh perusahaan dilakukan dengan cara sebisa mungkin melakukan pemindahan penghasilan dari negara

dengan beban pajak yang mahal ke negara dengan beban pajak yang lebih murah atau jika memungkinkan beban pajaknya nihil (Gunadi, 2007:222).

3.) Tujuan *Transfer Pricing*

Pada mulanya, tujuan mendasar dalam menyusun harga transfer yaitu memberikan dorongan kepada manajer untuk bekerja sesuai dengan kepentingan semua pihak dalam perusahaan. Namun, seiring dengan berjalannya waktu, terdapat tujuan lain yang hendak dicapai oleh perusahaan, baik domestik maupun multinasional atas praktik *transfer pricing* (Pohan, 2019), yaitu:

- a. sebagai sarana mengendalikan arus kas anak/cabang perusahaan afiliasi;
- b. sebagai alat untuk mengendalikan risiko nilai tukar mata uang asing dalam usaha mengurangi risiko moneter;
- c. memantau kinerja anak perusahaan asing dan sebagai cara untuk mencapai sinkronisasi tujuan antara manajer anak perusahaan dan perusahaan induk;
- d. untuk mentransmisikan data keuangan diantara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain;
- e. untuk mengevaluasi kinerja divisi serta memotivasi manajer divisi penjual dan divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang sesuai dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan;
- f. dalam lingkup perusahaan multinasional, *transfer pricing* digunakan untuk tujuan meminimalkan pajak dan bea yang mereka keluarkan.

4.) Metode *Transfer Pricing*

Menurut Matz dan Ursy (1984:617) dalam Pohan (2019) ada 4 metode *transfer pricing*, yakni (1) *Transfer Pricing Based on Cost*, (2) *Market-based Transfer Pricing*, (3) *Negotiated Transfer Pricing*, dan (4) *Arbitrary Transfer Pricing*.

1. *Transfer Pricing Based on Cost*

Harga transfer atas barang dan jasa antardivisi atau anggota grup (konglomerasi) dapat dihitung berdasarkan *cost* ditambah *markup* tertentu. *Cost* dapat bervariasi Antara *actual (variable, fixed, atau full)*, *standar (variable atau full)*, dan *average cost*. Metode ini tergolong sederhana dan menghemat sumber daya karena data biaya tersedia pada perusahaan. Basis ini cocok dengan konsep *cost-center* untuk tiap divisi atau anggota grup. Pada konsep tersebut kinerja manajer diukur dengan kemampuannya untuk mengendalikan biaya (Gunadi, 1999:44).

2. *Market-based Transfer Pricing*

Metode ini merupakan pengukuran kinerja dan profitabilitas terbaik karena bersifat objektif karena mencerminkan profitabilitas produk dan kinerja divisi manajemen dengan divisi operasi secara kompetitif. Apabila terdapat suatu pasar yang sempurna, metode ini merupakan ukuran yang paling memadai karena sifatnya yang independen. Namun, keterbatasan informasi pasar terkadang menjadi kendala dalam menggunakan *transfer pricing* yang berdasarkan harga pasar.

3. *Negotiated Transfer Pricing*

Dalam ketiadaan harga, beberapa perusahaan memperkenankan divisi-divisi perusahaan yang berkepentingan dengan harga transfer untuk menegosiasikan harga yang diinginkan. Harga transfer negosiasi mencerminkan perspektif kontro yang inheren dalam pusat-pusat pertanggungjawaban karena setiap divisi yang berkepentingan tersebut pada akhirnya akan bertanggungjawab atas harga transfer yang dinegosiasikan.

4. *Arbitrary Transfer Pricing*

Metode ini menekankan pada harga transfer berdasarkan interaksi kedua divisi dan pada 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.

3. **Mekanisme Bonus**

Menurut Hansen dan Mowen (2005) mekanisme bonus adalah imbalan yang diberikan oleh prinsipal selaku pemilik perusahaan kepada manajer karena telah memenuhi target kinerja perusahaan, dimana manajer tersebut kemungkinan memperoleh bonus berdasarkan laba bersih atau berdasarkan target kenaikan laba bersih perusahaan. Mekanisme bonus merupakan suatu elemen penghitungan besarnya jumlah bonus yang diberikan oleh pemilik perusahaan melalui Rapat Umum Pemegang Saham kepada anggota direksi yang telah dianggap memiliki

kinerja yang sangat baik (Hartati, *et al.*, 2014). Dengan demikian mekanisme bonus yang didasari laba termasuk cara yang paling populer dalam pemberian apresiasi kepada eksekutif perusahaan, sehingga sangat logis jika manajer yang imbalannya didasarkan pada tingkat laba akan cenderung untuk melakukan manipulasi laba untuk mengoptimalkan bonus atau imbalan mereka.

Dapat disimpulkan bahwa mekanisme bonus salah satu motif perhitungan dalam akuntansi yang bertujuan untuk memberikan apresiasi kepada direksi atau manajemen dengan melihat laba yang diperoleh perusahaan secara keseluruhan. Sebagai dampak dari adanya praktik *transfer pricing*, maka akan sangat mungkin terjadi kerugian pada salah satu divisi atau subunit perusahaan (Hartati, *et al.*, 2014). Sumber pendanaan bonus yaitu unit strategi bisnis dan sumber perusahaan secara keseluruhan yang didasarkan atas total laba perusahaan (Brigham, 2009).

4. *Exchange Rate*

Nilai tukar mata uang menurut FASB dalam Asyhinta (2019) adalah rasio antara satu unit mata uang dengan sejumlah mata uang lain yang dapat ditukarkan pada waktu tertentu. Pemahaman terhadap perbedaan nilai tukar riil dengan nilai tukar nominal sangatlah penting, karena masing-masing memiliki pengaruh yang berbeda terhadap risiko nilai tukar.

Risiko nilai tukar muncul karena adanya perubahan nilai tukar suatu mata uang terhadap mata uang lain. Perusahaan dengan operasi bisnis lintas negara tidak mampu menghindari risiko ini dan memiliki kecenderungan menggunakan *transfer pricing* sebagai upaya dalam meminimalisir risiko tersebut yaitu dengan

cara memindahkan laba ke mata uang yang kuat untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan (Chan *et al*, 2004). Menurut Chan *et al* (2004), nilai tukar menimbulkan dua efek akuntansi, yaitu untuk memasukkan transaksi mata uang asing dan pengungkapan keuntungan atau kerugian.

Fungsi utama atas kebijakan nilai tukar dalam suatu negara, yaitu (1) sebagai cara untuk menyeimbangkan neraca pembayaran dengan sasaran akhir menjaga kecukupan cadangan devisa, (2) menjaga tingkat kestabilan pasar domestik, dan (3) sebagai instrumen moneter terutama bagi negara yang menerapkan aturan suku bunga dan nilai tukar sebagai sasaran operasional kebijakan moneter.

5. *Intangible Assets*

Dalam PSAK No.19 (Revisi 2015) dinyatakan bahwa aset tak berwujud adalah aset non-moneter yang dapat diidentifikasi tanpa adanya wujud fisik, namun mencerminkan hak-hak istimewa atau posisi yang memberi keuntungan bagi perusahaan dalam menghasilkan pendapatan. PSAK No.19 lebih lanjut menjelaskan bahwa pengakuan aset tak berwujud dilakukan jika kemungkinan besar perusahaan akan memperoleh manfaat ekonomi masa depan dari aset tersebut dan biaya perolehannya dapat diukur dengan jelas.

Aset tak berwujud dapat berupa royalti dan *Research and Development* (R&D). R&D merupakan metode yang digunakan untuk mengembangkan atau melegalisasikan produk yang digunakan. Menurut Sugiyono (2011:407) metode penelitian dan pengembangan merupakan metode penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu serta melakukan pengujian terhadap keefektifan

produk tersebut. Dalam PSAK No. 20 kegiatan R&D bertujuan untuk memperoleh pengetahuan baru, formulasi dan desain kemungkinan alternatif-alternatif produk dan proses baru untuk disempurnakan serta rancangan peralatan yang melibatkan teknologi baru. Berbagai kegiatan yang berhubungan dengan R&D tentunya akan memerlukan biaya yang cukup besar.

Dalam PSAK No.20 lebih lanjut dijelaskan bahwa biaya R&D harus meliputi seluruh biaya yang secara langsung dapat didistribusikan atau yang bisa dialokasikan menurut dasar yang wajar dari kegiatan tersebut. Pengeluaran untuk kegiatan R&D harus diakui sebagai beban pada periode terjadinya dan tidak boleh diakui sebagai asset pada periode berikutnya (Nurlita, 2016).

6. Kompensasi Rugi Fiskal

Dalam Undang-undang Pajak Penghasilan No. 36 tahun 2008 dinyatakan bahwa perusahaan yang rugi selama satu tahun fiskal mendapatkan keringanan untuk pembayaran pajaknya. Jika perusahaan mengalami kerugian selama lima tahun berturut-turut, maka kerugian tersebut dapat dikompensasikan dan laba perusahaan dapat digunakan sebagai pengurang kompensasi tersebut.

Perusahaan yang dapat melakukan kompensasi rugi fiskal akan terhindar dari beban pajak yang besar serta dimanfaatkan perusahaan untuk menghindari pajak korporasi. Undang-undang No. 36 tahun 2008 tentang pajak penghasilan, mengatur kompensasi rugi fiskal sebagai berikut:

1. Adanya kerugian fiskal di periode tahun pajak sebelumnya dan SPT dilaporkan nihil atau lebih bayar namun mengalami kerugian.

2. Rugi fiskal yang disebabkan oleh penghasilan bruto setelah dikurangi pengurang pada tahun pajak yang bersangkutan mengalami kerugian.
3. Rugi tersebut dikompensasikan dengan penghasilan neto setelah pajak pada tahun pajak berikutnya setelah mengalami kerugian.

B. PENELITIAN TERDAHULU

Peneliti	Judul	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
Grant Richardson, Grantley Taylor, Roman Lanis (2013)	<i>Determinants of Transfer Pricing Aggressiveness: Empirical Evidence from Australian Firms</i>	<i>Transfer Pricing, Firm Size, Profitability, Firm Leverage, Intangible Assets, Multinationality, Tax haven utilization.</i>	Hasil regresi penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan, profitabilitas, leverage, asset tak berwujud dan multinasionalitas berpengaruh positif signifikan terhadap indikasi adanya praktik harga transfer, sedangkan pemanfaatan <i>tax haven</i> tidak berpengaruh pada <i>transfer pricing</i> .
Dwi Puspita Akhadya, Dianwicakasih Arieftiara (2017)	Pengaruh Pajak, <i>Exchange Rate</i> dan Kepemilikan Asing terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan <i>Transfer Pricing</i>	<i>Transfer Pricing, Pajak, Exchange Rate, Kepemilikan Asing</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pajak dan kepemilikan asing berpengaruh pada keputusan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i> , sedangkan <i>exchange rate</i> tidak.
Canri Chan, Steven Landry, Terrance Jalbert (2004)	<i>Effects of Exchange Rates on International Transfer Pricing Decisions</i>	<i>Transfer Pricing, Exchange Rates</i>	Manajer perusahaan mempertimbangkan nilai tukar pada keputusan harga transfer mereka. Secara khusus <i>exchange rate</i> berpengaruh signifikan pada <i>transfer pricing</i> .

Winda Hartati, Desmiyawati, dan Julita (2015)	<i>Tax Minimalization, Tunneling Incentive</i> dan Mekanisme Bonus terhadap Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Seluruh Perusahaan yang Listing di BEI	<i>Transfer Pricing, Tax Minimalization, Tunneling Incentive</i> , Mekanisme Bonus.	Secara keseluruhan dan pengujian satu persatu, <i>Tax Minimalization, Tunneling Incentive</i> , dan mekanisme bonus menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap <i>transfer pricing</i> perusahaan yang terdaftar di BEI.
Marfuah dan Andri Puren Noor Azizah (2014)	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> , dan <i>Exchange Rate</i> pada Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan	<i>Transfer Pricing, Pajak, Tunneling Incentive</i> , dan <i>Exchange Rate</i>	Hasil analisis regresi logistic menunjukkan bahwa <i>tunneling incentive</i> menunjukkan pengaruh positif signifikan, variabel pajak menunjukkan pengaruh negative signifikan dan <i>exchange rate</i> berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> perusahaan.
Aviandika Heru Pramana (2014)	Pengaruh Pajak, <i>Bonus Plan, Tunneling Incentive</i> dan <i>Debt Covenant</i> Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan <i>Transfer Pricing</i>	<i>Transfer Pricing, Pajak, Bonus Plan, Tunneling Incentive</i> , dan <i>Debt Covenant</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pajak, <i>tunneling incentive</i> , dan <i>debt covenant</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i> , sedangkan bonus tidak signifikan terhadap <i>transfer pricing</i> .
Tika Nurlita (2018)	Pengaruh <i>Debt Covenant, Tunneling Incentive</i> dan <i>Intangible Assets</i> Terhadap	<i>Transfer Pricing, Debt Covenant, Tunneling Incentive</i> , <i>Intangible Assets</i>	<i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> perusahaan, sedangkan <i>debt covenant</i> dan <i>intangible assets</i>

	Keputusan <i>Transfer Pricing</i> pada Perusahaan Manufaktur		tidak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i> .
Patriot Jaya Ayshintia, Henri Agustin, dan Mayar Afriyenti (2019)	Pengaruh <i>Tunneling Incentive</i> , Mekanisme Bonus dan <i>Exchange Rate</i> Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan <i>Transfer Pricing</i>	<i>Transfer Pricing</i> , <i>Tunneling Incentive</i> , Mekanisme Bonus, dan <i>Exchange Rate</i>	Hasil analisis regresi logistic menunjukkan bahwa <i>tunneling incentive</i> dan skema bonus tidak berpengaruh pada keputusan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i> , sedangkan <i>exchange rate</i> menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> perusahaan.

C. HUBUNGAN ANTAR VARIABEL DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

1.) Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap *Transfer Pricing*

Mekanisme bonus adalah imbalan dari pemilik perusahaan kepada manajemen karena telah berhasil memenuhi target perusahaan yang didasarkan pada besarnya laba dan diharapkan pemberian bonus tersebut dapat memotivasi karyawan dalam meningkatkan kinerjanya di masa mendatang. Melalui skema bonus ini pihak manajemen akan semakin gencar mencari cara agar dapat meningkatkan laba perusahaan dan mereka juga memperoleh bonus yang lebih besar.

Manajer dengan rencana bonus memiliki kecenderungan untuk memilih metode akuntansi yang bisa menggantikan pelaporan laba untuk periode mendatang ke periode sekarang. Jika sistem penggajian manajer bergantung pada bonus, dan jika

besarnya bonus tergantung pada laba bersih yang dilaporkan, maka kemungkinan langkah yang akan diambil adalah dengan meningkatkan laba setinggi-tingginya. Cara untuk memaksimalkan laba bersih tersebut adalah melalui *transfer pricing*, melalui penjualan persediaan kepada perusahaan satu grup dalam perusahaan multinasional dengan harga yang lebih tinggi dari harga wajar. Hal ini akan berpengaruh pada pendapatan perusahaan dan meningkatkan laba pada tahun tersebut.

Jika semakin tinggi motivasi manajemen untuk mendapatkan bonus dari perusahaan, maka semakin tinggi pula peluang manajemen untuk membuat keputusan *transfer pricing* dalam rangka meningkatkan laba. Hartati *et al* (2015), dan Alimuddin *et al* (2016) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa skema bonus memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan sehingga hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H1: Mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

2.) Pengaruh *Exchange Rate* terhadap *Transfer Pricing*

Exchange rate atau nilai tukar merupakan keuntungan atau kerugian selisih kurs dari kegiatan transaksi perusahaan yang menggunakan mata uang asing (Chan *et al*, 2004). Adanya perubahan nilai tukar suatu mata uang terhadap mata uang lain akan menimbulkan risiko nilai tukar. Kemungkinan risiko tersebut dapat dikurangi oleh perusahaan multinasional dengan cara memindahkan dana ke mata uang yang

kuat melalui *transfer pricing* dengan tujuan mengoptimalkan laba secara keseluruhan (Chan *et al*, 2004).

Jika nilai tukar menjadi fluktuatif, maka akan mempengaruhi harga barang atau jasa yang diperdagangkan sehingga jumlah kas yang dibutuhkan juga tidak menentu. Akibatnya, jumlah unit kurs negara asal yang dibutuhkan untuk keperluan pembayaran bahan baku dari luar negeri bisa berubah-ubah meskipun pemasok barang tidak merubah harga. Kondisi ini memungkinkan perusahaan multinasional untuk mencoba mengurangi risiko nilai tukar mata uang asing.

Hasil penelitian Chan *et al* (2004) dan Ayshinta *et al* (2019) menunjukkan bahwa *exchange rate* memberikan pengaruh yang signifikan terhadap *transfer pricing*. Marfuah, *et al* (2013), Cahyadi & Kurniawan (2018) juga menguji pengaruh nilai tukar terhadap *transfer pricing* dan menunjukkan hasil yang positif tetapi tidak signifikan. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, maka hipotesis kedua dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H2: *Exchange Rate* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

3.) Pengaruh *Intangible Assets* terhadap *Transfer Pricing*

Perkembangan teknologi dan informasi mendorong perusahaan gencar melakukan inovasi-inovasi baru pada produk mereka. Aset tak berwujud juga sangat penting dalam operasional dan keberlangsungan perusahaan multinasional yang menjalankan transaksi dengan beberapa negara. Bentuk dari aset tak berwujud tersebut dapat berupa royalti dan biaya *Research & Development*.

Royalti dan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan penelitian dan pengembangan (R&D) pada sekelompok perusahaan, merupakan saluran penting dalam mengalihkan pendapatan (Marques *et al*, 2019) karena perlakuan akuntansi terhadap pengeluaran R&D bersifat terbatas dan dapat dibebankan. Penelitian yang dilakukan oleh Grubert (2003) dan Richardson *et al* (2013) menunjukkan bahwa tingkat keagresifan harga transfer meningkat karena adanya perbedaan dalam interpretasi penilaian harga transfer dan perusahaan sulit untuk menginterpretasikan transaksi mengenai asset tak berwujud, terutama yang berkaitan dengan pengeluaran terhadap R&D.

Penelitian yang dilakukan oleh Grubert (2003) menunjukkan hasil bahwa asset tak berwujud memiliki pengaruh terhadap harga transfer tetapi tidak signifikan. Penelitian Richardson *et al* (2013) menunjukkan bahwa *intangible assets* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Fadhillah (2018) juga meneliti pengaruh *intangible assets* terhadap keputusan harga transfer dan hasilnya menunjukkan pengaruh yang signifikan positif. Berdasarkan hasil tersebut maka hipotesis ketiga yang diajukan adalah sebagai berikut:

H3: *Intangible Assets* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

4.) Pengaruh Kompensasi Rugi Fiskal terhadap *Transfer Pricing*

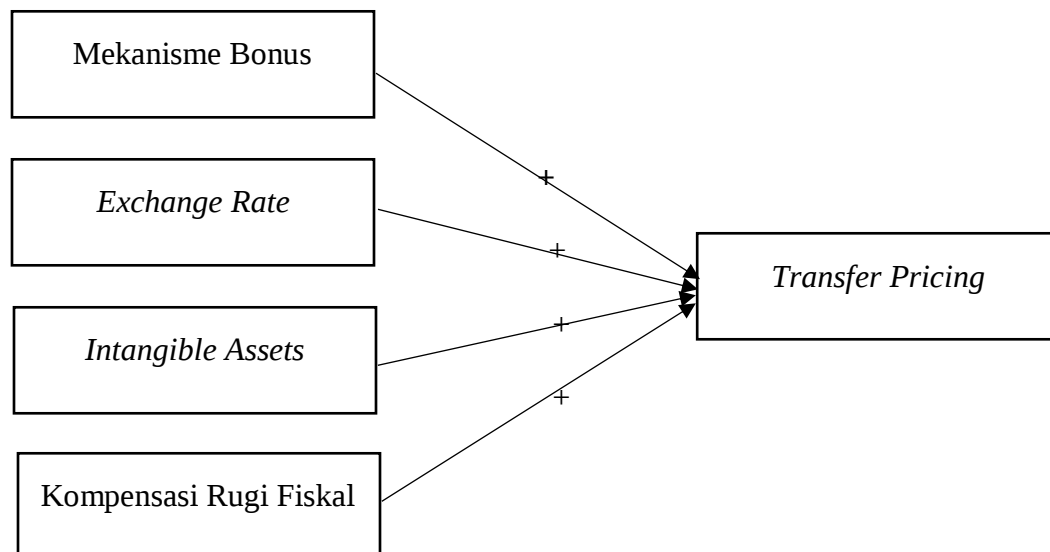
Kerugian yang dialami perusahaan dapat dikompensasikan selama lima tahun berturut-turut. Kompensasi tersebut dilakukan dengan cara pengalihan kerugian

dari satu periode ke periode lainnya sehingga perusahaan mampu menghindari beban pajak (Rinaldi & Cheisviyanny, 2015). Dengan adanya kebijakan kompensasi rugi fiskal, memungkinkan perusahaan untuk melakukan kegiatan *transfer pricing* dengan cara mentransfer laba mereka, sehingga perusahaan melakukan kompensasi setiap tahun karena rugi terus-menerus. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis keempat yang diajukan adalah:

H4: Perusahaan yang melakukan kompensasi rugi fiskal cenderung melakukan *transfer pricing* daripada perusahaan yang tidak melakukan kompensasi.

D. KERANGKA KONSEPTUAL

Kerangka konseptual dari hubungan antar variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Konseptual

Gambar 1 menunjukkan bahwa pemberian bonus oleh prinsipal merupakan salah satu cara untuk memotivasi individu yang ada di lingkungan perusahaan, termasuk manajer. Prinsipal perusahaan merasa yakin bahwa adanya sistem pemberian bonus akan dapat mempengaruhi kinerja individu (Puspita, 2014). Semakin besar jumlah bonus yang akan diberikan oleh prinsipal kepada pihak manajemen berdasarkan laba yang dihasilkan oleh perusahaan, maka akan semakin besar pula motivasi manajemen untuk mendapatkan bonus, sehingga semakin besar kemungkinan manajemen untuk melakukan berbagai cara agar laba perusahaan terlihat baik dan menunjukkan peningkatan. Salah satu cara manajer dalam meningkatkan laba tersebut adalah melalui *transfer pricing*.

Hal lain yang memotivasi manajer dalam menjalankan praktik harga transfer adalah dengan memanfaatkan momentum lemahnya nilai tukar. Terjadinya pelemahan nilai tukar mata uang sedikit banyaknya mempengaruhi aktifitas perusahaan multinasional. Fluktuasi nilai tukar mempengaruhi harga pokok produk atau jasa yang diperdagangkan sehingga untuk meminimalisir risiko akibat nilai tukar tersebut, perusahaan cenderung memindahkan dananya ke mata uang yang lebih kuat dan keuntungan perusahaan secara keseluruhan dapat dicapai dengan maksimal. Perbedaan nilai tukar tersebut nantinya akan mempengaruhi praktik *transfer pricing* pada perusahaan multinasional. Dengan demikian *exchange rate* mempunyai hubungan yang positif dengan *transfer pricing*.

Perusahaan multinasional selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas produk mereka namun dengan biaya produksi yang seminimal mungkin. Jika biaya

produksi berkurang, maka perusahaan dapat menurunkan harga produk. Keputusan harga transfer akan meningkat apabila terjadi perbedaan interpretasi penilaian harga transfer itu sendiri mengenai transaksi asset tak berwujud seperti royalti dan biaya R&D dalam pengembangan inovasi produk perusahaan. Semakin besar pengeluaran perusahaan terkait R&D maka semakin besar pula peluang perusahaan memperoleh kelonggaran terkait pajak mereka. Inilah yang mungkin dapat memotivasi perusahaan dalam melakukan penetapan harga transfer asset tak berwujud seperti R&D tersebut dengan nilai yang besar sebagai upaya dalam meminimalisir kerugian.

Perusahaan yang mengalami kerugian dalam satu periode akuntansi, akan diberikan keringanan untuk membayar pajaknya. Kerugian dalam satu tahun pajak tersebut akan dibawa ke tahun-tahun berikutnya, inilah yang dinamakan dengan kompensasi kerugian. Perusahaan yang mengalami kerugian pada periode sebelumnya dapat meminimalkan beban pajak pada periode berikutnya. Jumlah kerugian yang ditanggung perusahaan tersebut dapat dikompensasikan ke laba yang didapat selama 5 tahun berikutnya, sehingga pajak yang akan dibayar bisa diminimalisir karena laba terutang kecil. Adanya kebijakan pemerintah terkait dengan kompensasi rugi fiskal (syaratnya perusahaan mengalami kerugian) memungkinkan perusahaan memindahkan laba mereka ke perusahaan anak atau perusahaan lain dalam satu grup melalui transfer laba sehingga perusahaan mengalami rugi dan mendapat kompensasi lima tahun berturut-turut.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan bukti empiris mengenai pengaruh mekanisme bonus, *exchange rate*, *intangible assets*, dan kompensasi rugi fiskal terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Sampel dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan yang terdaftar di BEI tahun 2014 sampai dengan tahun 2018. Dengan teknik pengambilan sampel yaitu *purposive sampling*, sampel penelitian ini berjumlah 93 perusahaan. Berdasarkan hasil pengujian statistik secara parsial variabel-variabel diatas terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* menggunakan analisis regresi logistik, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme bonus tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Hal ini dilihat dari nilai koefisien regresi sebesar 0,008 dan nilai signifikansi sebesar 0,432 yang lebih besar dari α (0,05). Artinya, ada atau tidak mekanisme bonus yang dikeluarkan perusahaan tidak mampu memotivasi manajerial melakukan keputusan *transfer pricing*.
2. Nilai tukar atau *exchange rate* tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan keputusan *transfer pricing*. Hal tersebut terlihat dari nilai koefisien regresi sebesar -0,014 dan nilai signifikansi lebih besar dari α (0,05) yaitu sebesar 0,854. Artinya, kuat atau lemahnya nilai tukar

mata uang asing, tetap saja *transfer pricing* bukanlah pilihan tepat yang diambil perusahaan dalam meminimalisir resiko kerugian nilai tukar yang fluktuatif.

3. *Intangible Assets* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Hal ini dibuktikan dengan nilai koefisien regresi sebesar 117, 857 dan nilai signifikansi sebesar 0,046 yang lebih kecil dari nilai α (0,05). Artinya, kesulitan pengukuran nilai asset tak berwujud (dalam hal ini royalti dan biaya R&D) menjadi peluang yang langsung dimanfaatkan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dengan mengalihkan pendapatan ke pihak afiliasi.
4. Kompensasi rugi fiskal tidak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Hal ini ditunjukkan dengan nilai koefisien regresi sebesar -0,418 dan nilai signifikansi sebesar 0,094 yang lebih besar dari α (0,05). Artinya, ada atau tidaknya kompensasi kerugian, perusahaan tidak akan cenderung memanipulasi informasi laporan keuangannya.

B. IMPLIKASI

Dengan adanya penelitian ini, peneliti berharap dapat memberikan tambahan kontribusi berupa informasi terkait faktor lain yang mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* yaitu *intangible assets*. Penelitian ini diharapkan juga memberikan informasi bagi pihak manajerial perusahaan untuk mengetahui faktor pendorong kebijakan manajemen dalam mengambil keputusan *transfer pricing*. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi

dalam pengembangan penelitian selanjutnya terkait faktor yang mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

C. KETERBATASAN

Penelitian yang telah dilakukan ini masih banyak memiliki keterbatasan, yaitu:

1. Nilai *Nagerkelke R Square* yang sangat rendah yaitu hanya sebesar 0,033 atau 3,3% yang menandakan bahwa masih banyak faktor lain yang berkontribusi besar dalam mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.
2. Meskipun rentang waktu pengamatan dilakukan dalam rentang waktu lima tahun, namun tidak menjamin bahwa sampel penelitian menyajikan informasi lengkap sebagaimana yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Banyaknya sampel yang mengalami kerugian pada dua tahun pertama pengamatan juga mempengaruhi hasil penelitian ini.
3. Dalam penelitian ini, peneliti hanya menggunakan proksi penjualan atau transaksi kepada pihak berelasi untuk melihat ada atau tidaknya penerapan keputusan melakukan *transfer pricing* pada perusahaan sampel.

D. SARAN

Dari kesimpulan serta keterbatasan yang telah diuraikan, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya hendaklah melakukan penelitian dengan rentang waktu yang lebih lama supaya hasil yang didapat lebih berkualitas.
2. Bagi peneliti selanjutnya agar menambah variabel lain atau meneliti variabel-variabel baru yang diidentifikasi dapat mempengaruhi keputusan perusahaan

melakukan *transfer pricing* karena sangat rendahnya nilai *Nagerkelke R Square* yang dihasilkan dalam penelitian ini.

3. Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya menggunakan proksi *transfer pricing* yang lain seperti rasio nilai transaksi pihak berelasi jika data tersedia.

DAFTAR PUSTAKA

- Asyhinta, P. J., Agustin, H., & Afriyenti, M. (2019). Pengaruh Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus, dan Exchange Rate Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI Tahun 2014-2017). *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 572-588.
- Brigham, E. (2009). *Fundamental of Financial Management*. Jakarta: Salemba Empat.
- Chan, C., Landry, S., & Jalbert, T. (2004). Effect of Exchange Rate on International Transfer Pricing Decision. *International Bussiness & Economics Research Journal* 3 (3), 35-48.
- Darussalam, & Septriadi, D. (2008). *Konsep dan Aplikasi Cross Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*. Jakarta: Danny Darussalam Tax Cebter.
- Darussalam, Septriadi, D., & Kristiaji, B. B. (2013). *Transfer Pricing Ide, Strategi, Dan Panduan Praktis Dalam Perspektif Pajak Internasional* . Jakarta: Danny Darussalam Tax Center.
- Ghazali. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 2*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Grubert, H. (2003). Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting and The Choice of Location. *National Tax Journal*, 221-242.
- Grubert, H., Goodspeed, T., & Swenson, D. (1993). Explaining the Low Taxable income of foreign-controlled companies in the United States. 237-276.
- Gunadi. (1994). *Transfer Pricing: Suatu Tinjauan Akuntansi, Manajemen dan Pajak*. Jakarta: Bina Rena Pariwara.
- Gunadi. (2007). *Pajak Internasional (Edisi Revisi)*. Jakarta: Lembaga Penerbit FEUI.
- Hansen, D., & Mowen, M. (2005). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Hartati, Desmiyawati, & Azlina, N. (2014). Analisis Pengaruh Pajak dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing (Studi Pada Seluruh Perusahaan yang Listing di BEI). *Jurnal SNA 17 Mataram, Lombok*.
- Hartati, Winda, Desmiyawati, & Julita. (2015). Tax Minimization, Tunneling incentive, dan Mekanisme Bonus terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing. *Jurnal Simposium Nasional Akuntansi 18 Medan*.

- Jayengsari, & Soetedjo, S. (2013). Pengaruh Good Corporate Governance, Kualitas Audit, Kompensasi Bonus, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Praktik Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI . *Jurnal SNA 16 Manado*.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the Firm: Manajerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 305-360.
- Keown, Arthur, J., John, D. M., William, P., & David, F. S. (2008). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: PT Indeks.
- Kurniawan , M. (2015). *Buku Pintar Transfer Pricing Untuk Kepentingan Pajak*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Lo, W., Raymond, M., & Michael, F. (2010). Tax, Financial Reporting and Tunneling Incentives for Income Shifting: An Empirical Analysis of The Transfer Pricing Behavior of Chinese-Listed Companies. *Journal of The American Taxation Association* , 1-26.
- Marfuah, & Azizah, A. P. (2014). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, dan Exchange Rate pada Keputusan Transfer Pricing Perusahaan. *JAAI*, 156-165.
- Marques, M., Pinho, C., & Montenegro, T. (2019). The Effect of International Income Shifting on The Link Between Real Investment and Corporate Taxation. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*.
- Melani, T. (2016). Pengaruh Tax Minimization, Mekanisme Bonus, Tunneling Incentive, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Keputusan Melakukan Transfer Pricing. *Skripsi*.
- Nurjanah, I., Isnawati, Sondakh, & Antonius, G. (2014). Faktor Determinan Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing. *Jurnal Universitas Lambung Mangkurat*.
- Nurlita, T. (2018). Pengaruh Debt Covenant, Tunneling Incentive dan Intangible Assets Terhadap Keputusan Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur. *UIN*.
- Pohan, C. A. (2019). *Pedoman Lengkap Pajak Internasional; Konsep, Strategi, dan Penerapan (Edisi Revisi)*. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Pramana, A. (2014). Pengaruh Pajak, Bonus Plan, Tunneling Incentive dan Debt Covenant terhadap Keputusan Perusahaan untuk Melakukan Transfer Pricing (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI Tahun 2011-2013. *Skripsi*.

- Puspita, L. M. (2014). Motivasi, Insentif Moneter, dan Kinerja. *Simposium Nasional Akuntansi. Mataram: Ikatan Akuntan Indonesia.*
- Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2013). Determinants of Transfer Pricing Aggressiveness: Empirical Evidence from Australian Firms. *Jurnal of Contemporary Accounting & Economics*, 136-150.
- Rinaldi, & Cheisviyanny, C. (2015). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Kompensasi Rugi Fiskal Terhadap Tax Avoidance. *SNEMA.*
- Saraswati, G., & Sujana, I. (2017). Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, dan Tunneling Incentive pada indikasi melakukan Transfer Pricing. *E-jurnal Akuntansi Universitas Udayana.*
- Scott, W. R. (2012). *Financial Accounting Theory*. Toronto: Pearson Canada, Inc.
- Sikka, P. (2010). The dark side of transfer pricing : Its role in tax avoidance and wealth retentiveness. *Critical perspectives on accounting.*
- Swenson, D. (2001). Tax Reforms and Evidence of Transfer Pricing. *National Tax Journal*, 1-30.
- Umi Hanafi, P. H. (2014). Analisis Pengaruh Kompensasi Eksekutif, Kepemilikan Saham Eksekutif dan Preferensi Risiko Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan. *Diponegoro Journal of Accounting*, 1162-1172.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1986). *Positive Accounting Theory*. London: Prentice-Hall.
- Yuniasih, Wayan, N., Ni Ketut Rasmini, & Made Gede Wirakusuma. (2012). Pengaruh Pajak dan Tunneling Incentive pada Keputusan Transfer Pricing Perusahaan Manufaktur Yang Listing di BEI . *Jurnal Universitas Udayana.*