

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya digunakan sebagai dasar untuk memperkuat landasan teori, memberikan gambaran empiris tentang temuan penelitian sebelumnya yang relevan dengan variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Selain itu, penelitian sebelumnya juga digunakan untuk menentukan hasil yang berbeda, menunjukkan posisi dan peran penelitian saat ini dibandingkan dengan penelitian sebelumnya.

Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
Gifara Ismatun Naili, Sumarno Manrejo, Dewi Puspaningtyas	Beban Pajak, Mekanisme Bonus dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Transfer Pricing</i> pada Perusahaan Subsektor Pertambangan (BEI 2018-2022)	Variabel X : 1. Beban Pajak 2. Mekanisme Bonus 3. Ukuran Perusahaan Variable Y: Keputusan <i>Transfer Pricing</i>	Beban pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>transfer pricing</i> pada perusahaan subsektor pertambangan. Mekanisme bonus berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>transfer pricing</i> pada perusahaan subsektor pertambangan. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>transfer pricing</i> pada perusahaan subsektor pertambangan.
Suci Lestari, Mhd Hasymi	Pengaruh Intangible Asset, Political Connection, dan Tunneling Incentives terhadap Transfer Pricing (Studi Empiris pada	Variabel X: 1. <i>Intangible Asset</i> 2. <i>Political Connection</i> 3. <i>Tunneling Incentive</i>	<i>Intangible assets</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>transfer pricing aggressiveness</i> . Political connection tidak berpengaruh

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
	Perusahaan Sektor Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018)	Variable Y : Keputusan <i>Transfer Pricing</i>	terhadap <i>transfer pricing aggressiveness</i> yang dilakukan oleh perusahaan multinasional. <i>Tunneling incentives</i> tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing aggressiveness</i> . <i>Intangible assets, political connection</i> , dan <i>tunneling incentives</i> berpengaruh positif terhadap <i>transfer pricing aggressiveness</i> .
M.Ratnasari, N.P.E Widiastuti, Sumilir	Pengaruh Perencanaan Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> , <i>Debt Covenant</i> , dan <i>Intangible Asset</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i> pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2017 sampai dengan 2019	Variabel X : 1. Pajak 2. <i>Tunneling Incentive</i> 3. <i>Debt Covenant</i> 4. <i>Intangible Asset</i> Variable Y: <i>Transfer Pricing</i>	Disimpulkan bahwa hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa pajak tidak memiliki pengaruh terhadap transfer pricing. <i>Tunneling incentive</i> memiliki pengaruh positif terhadap transfer pricing. Tidak ada pengaruh antara <i>debt covenant</i> dan transfer pricing. <i>Intangible asset</i> tidak memiliki pengaruh terhadap transfer pricing.
Suci Asral Sukma	Faktor-faktor yang Melakukan Tindakan Transfer Pricing pada Perusahaan Sub Sektor Pertambangan di Bursa Efek	Variabel X : 1. Nilai Tukar 2. Ukuran Perusahaan 3 .Kepemilikan Asing	Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa kurs mata uang tersebut tidak

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
	Indonesia	Variable Y: Penerapan <i>Transfer Pricing</i>	berpengaruh terhadap harga transfer pelaku usaha pertambangan yang terdaftar di BEI. Ukuran Perusahaan Mempengaruhi <i>Transfer Pricing</i> Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Yang Terdaftar di BEI. Pada usaha sektor pertambangan yang terdaftar di BEI, kepemilikan perusahaan berdampak pada <i>transfer pricing</i> .
Rani Titi Rohamani, Diana Airawaty	Analisis Pengaruh Beban Pajak, Profitabilitas, dan Nilai Tukar Mata Uang terhadap Transfer Pricing	Variabel X : 1. Beban Pajak 2. Profitabilitas 3. Nilai Tukar Variable Y: Keputusan <i>Transfer Pricing</i>	Hasil penelitian yang dipaparkan dapat disimpulkan sebagai berikut, beban pajak tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> . Hasil ini menunjukkan bahwa H1 ditolak. Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap transfer pricing. Hasil ini menunjukkan bahwa H2 diterima. Nilai tukar mata uang berpengaruh positif terhadap transfer pricing. Hasil ini menunjukkan bahwa H3 diterima.
Yasmin Miranty, Citra Kharisma Utami, Dela	Beban Pajak, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas	Variabel X : 1. Beban Pajak 2. Ukuran	Hasil uji parsial menunjukkan bahwa beban pajak

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
Triana Sanubari.	terhadap Keputusan Transfer Pricing pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019	Perusahaan 3. Profitabilitas Variable Y: Keputusan <i>Transfer Pricing</i>	berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> . Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> . Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> . Hasil uji simultan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel Beban Pajak (X1), Ukuran Perusahaan (X2) dan Profitabilitas (X3) berpengaruh secara bersama-sama (simultan) terhadap <i>Transfer Pricing</i> (Y).

Penelitian sebelumnya menunjukkan hasil yang tidak konsisten tentang beban pajak, ketidakpastian nilai tukar, dan aset tidak berwujud terhadap praktik *transfer pricing* perusahaan pertambangan. Sejumlah penelitian menemukan bahwa beban pajak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*, namun penelitian lain menunjukkan hasil yang berbeda atau tidak signifikan. Ketidakkonsistenan juga terlihat pada variabel volatilitas nilai tukar, di mana sebagian penelitian menyatakan adanya pengaruh terhadap kebijakan harga transfer, sementara penelitian lain tidak menemukan hubungan yang signifikan. Demikian pula, temuan empiris terkait aset tidak berwujud masih beragam, dengan perbedaan hasil yang mencerminkan kompleksitas pengukuran dan karakteristik aset tersebut. Hal ini dikarenakan terdapat perbedaan pengukuran yang dipakai atas aset tak berwujud, sulit dilakukannya identifikasi atas aset tak berwujud, dan terdapat perbedaan dalam pengungkapan dan penerapan *research and development*. Kondisi ini menunjukkan bahwa hubungan antara ketiga variabel tersebut dan *transfer pricing* belum memperoleh kesimpulan

empiris yang kuat, sehingga masih memerlukan pengujian lebih lanjut, khususnya pada sektor pertambangan dengan periode pengamatan yang lebih mutakhir.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Menurut teori keagenan, yang dipelopori oleh Jensen dan Meckling pada tahun 1976, ada hubungan kontraktual antara manajemen atau agen, dan pihak yang diberi wewenang untuk mengelola operasional perusahaan atau pemilik saham atau investor. Perbedaan kepentingan antara *principal* yang menginginkan keuntungan investasi maksimal dengan *agent* yang menginginkan kompensasi tinggi memicu terjadinya konflik kepentingan (*conflict of interest*). Konflik ini diperparah oleh adanya asimetri informasi (*information asymmetry*), yaitu kondisi di mana manajer memiliki akses informasi yang lebih banyak, cepat, dan akurat mengenai kondisi internal korporasi dibandingkan pihak eksternal (Naili et al., 2024).

Asimetri informasi dalam perpajakan dan keputusan strategis multinasional memungkinkan manajemen melakukan tindakan tersembunyi untuk mencapai target kinerja keuangan, yang berdampak pada insentif mereka (Sihotang, 2025). Keputusan manajemen untuk meminimalkan beban pajak perusahaan adalah salah satu contoh nyata dari konflik keagenan ini. Pajak dianggap sebagai biaya luar yang dapat mengurangi laba bersih. Manajer diberi insentif yang kuat untuk menerapkan taktik agresif melalui praktik transfer pricing. ini termasuk mengalihkan laba operasional ke perusahaan afiliasi yang berlokasi di negara dengan tarif pajak lebih rendah untuk mempertahankan reputasi kinerja laba mereka di mata *principal* (Jayanti & Supadmi, 2023). Hubungan keagenan terkadang menimbulkan masalah antara manajer dan pemegang saham atau biasanya disebut konflik kepentingan (*Agency Conflict*), konflik yang timbul sebagai akibat dari keinginan manajer (*Agent*) untuk melakukan tindakan yang sesuai dengan kepentingannya yang dapat mengorbankan kepentingan pemegang saham (*Principal*) guna memperoleh *Return* dan nilai perusahaan di masa mendatang (Lubis et al., 2023).

Menghadapi ketidakpastian makroekonomi seperti volatilitas nilai tukar, manajemen selaku pihak yang menghindari risiko (*risk averse*) akan menggunakan otoritasnya untuk melakukan mitigasi risiko secara internal. Melalui mekanisme *transfer pricing*, agen dapat mengatur harga transaksi intra-grup untuk mengalihkan

risiko nilai tukar ke entitas anak yang posisinya lebih aman, sehingga stabilitas laba konsolidasian yang diamanatkan oleh *principal* tetap terjaga (Lestari & Azwar, 2025). Semakin menguatnya nilai tukar mata uang asing akan mempengaruhi pertimbangan manajemen perusahaan untuk melakukan keputusan transfer pricing ke mata uang yang kuat untuk meminimalkan kerugian akibat selisih kurs sehingga keuntungan perusahaan dapat dimaksimalkan (Jayanti & Supadmi, 2023).

Pengeksekusian strategi *transfer pricing* oleh agen ini dipermudah apabila perusahaan memiliki intensitas aset tidak berwujud yang tinggi, seperti hak paten atau merek dagang. Mengingat aset tidak berwujud bersifat sangat unik dan sulit ditentukan harga pasar wajarnya (*arm's length price*), tingkat asimetri informasi antara agen dan pihak luar menjadi semakin lebar (Wijaya & Soetardjo, 2024). Agen memanfaatkan celah subjektivitas nilai aset ini untuk membebaskan biaya secara bebas tanpa mudah terdeteksi oleh otoritas pajak maupun investor. Dengan demikian, teori keagenan menunjukkan bagaimana tekanan beban pajak, risiko ketidakpastian nilai tukar, dan aset tidak berwujud mendorong manajemen untuk menerapkan praktik transfer pricing secara bersamaan untuk memenuhi kepentingan utilitas mereka sendiri.

2.2.2 *Transfer Pricing*

Suatu perusahaan menggunakan metode yang dikenal sebagai *transfer pricing* untuk menentukan harga transfer barang, jasa, harta berwujud, atau harta tidak berwujud kepada perusahaan lain dengan hubungan khusus, baik di dalam negeri maupun di luar negeri (Naili et al., 2024). *Transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang dan jasa, harta tak berwujud ataupun transaksi finansial yang dilakukan oleh suatu perusahaan (Lestari & Hasymi, 2022). Tujuan dari *transfer pricing* untuk meningkatkan laba perusahaan dan menghindari pajak dengan cara memindahkan laba perusahaan dari negara yang memiliki pajak tinggi ke negara yang memiliki pajak rendah dengan membuat kebijakan kepada pihak afiliasi atau yang memiliki hubungan istimewa (Syadeli et al., 2022). *Intra-company transfer pricing* merupakan konsep harga transfer antar divisi dalam satu perusahaan sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan konsep harga transfer antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya dengan menggunakan harga transfer bisa dilakukan oleh dua

perusahaan atau lebih yang berelasi dalam satu negara, maupun dengan negara yang berbeda (Najwa et al., 2024).

Transfer Pricing dalam penerapannya dimaknai sebagai tindakan untuk melakukan penekanan pembayaran pajak hingga pembayaran pajak perusahaan kecil yang dilakukan dengan perusahaan yang mempunyai relasi khusus. Aktivitas *transfer pricing* dapat mengakibatkan penurunan jumlah pendapatan negara akibat berkurangnya jumlah pajak yang diterima, sejatinya pajak merupakan penyumbang utama pendapatan bagi negara (Bhudiyantia & Suryarini, 2022). Otoritas pajak menganggap *transfer pricing* adalah usaha untuk melakukan tindakan penghindaran pajak yang dilakukan apabila perusahaan melakukan aktivitas menentukan harga pada transaksi antarperusahaan yang memiliki relasi ataupun industri yang mempunyai relasi istimewa dilaksanakan dengan tidak sejalan terhadap peraturan pajaknya yang ada (Lorensius & Aprilyanti, 2022). *Transfer pricing* dapat dipahami sebagai penetapan harga dalam transaksi yang berlangsung antar entitas yang berada dalam satu kelompok perusahaan multinasional. Praktik ini merujuk pada penentuan nilai atas barang, jasa, atau layanan yang dipertukarkan antar pihak terafiliasi, khususnya dalam transaksi lintas negara. Penetapan harga tersebut mencakup pengalokasian biaya dan imbalan atas aktivitas pengiriman atau pemberian jasa ke luar negeri yang dilakukan secara terkoordinasi antar badan hukum dalam satu grup usaha, dengan mempertimbangkan aspek efisiensi, keamanan, dan kelancaran operasional transaksi (Lubis et al., 2023).

Menurut Miranty et al. (2022) sebuah transaksi yang terjadi apabila melibatkan pihak-pihak yang independen satu dengan yang lain (tidak ada hubungan istimewa) harga yang terbentuk ditentukan oleh kekuatan pasar (hukum permintaan dan penawaran). Apabila transaksi tersebut melibatkan pihak-pihak yang ada hubungan istimewa (*associated enterprises*), maka dapat terjadi harga yang terbentuk tidak wajar, karena kekuatan pasar tidak berlaku apa adanya. Adanya perbedaan tarif antara negara Indonesia dan negara yang berelasi, maka tidak menutup kemungkinan terjadi perbedaan harga transfer. Mereka melakukan praktik transfer pricing dengan menjual atau membeli bahan baku, dengan harga yang tidak wajar. Dengan memainkan harga transaksi dengan pihak berelasi maka, tujuan perusahaan untuk dapat mengurangi beban pajak bisa terpenuhi (Setyorini & Nurhayati, 2022).

Kebijakan penetapan harga ini sering disalahgunakan dalam dunia bisnis internasional sebagai skema penghematan pajak dengan mengalihkan keuntungan anak perusahaan di negara dengan tarif pajak tinggi ke anak perusahaan di negara yang menerapkan tarif pajak rendah (Wijaya & Soetardjo, 2024). Untuk membatasi tindakan ini, setiap negara menerapkan prinsip kelaziman dan kewajaran usaha, atau prinsip panjang senjata, yang memastikan bahwa harga transfer yang ditetapkan sama dengan harga transaksi independen. *Transfer pricing* yang diterapkan secara tepat memastikan bahwa laba perusahaan tercatat di negara tempat nilai tersebut diciptakan, menghindari pengalihan laba ke negara dengan tarif pajak lebih rendah, yang dikenal sebagai *base erosion and profit shifting* (Sihotang, 2025). Praktik *transfer pricing* yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip keadilan dan peraturan dapat merugikan beberapa pihak, termasuk pemerintah negara tempat perusahaan beroperasi dan negara-negara di mana perusahaan memiliki entitas terafiliasi (Ramdani & Arifin, 2024).

Menurut Ratnasari et al. (2021) hubungan khusus ini dapat terjadi melalui berbagai bentuk keterikatan operasional, manajemen, atau penguasaan fungsional yang terjadi di antara entitas yang terafiliasi tersebut sesuai dengan peraturan yang berlaku. Hal ini memungkinkan manajemen untuk mengontrol nilai transaksi internal dengan lebih fleksibel. Lestari & Azwar (2025) menjelaskan bahwa *transfer pricing* digunakan sebagai penetapan harga transaksi antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa, misalnya perusahaan induk dengan anak perusahaan atau antar entitas dalam satu grup usaha. Secara teori, praktik ini wajar dilakukan untuk efisiensi operasional perusahaan. Akan tetapi, dalam praktiknya, transfer pricing seringkali dimanfaatkan untuk tujuan manipulatif. Perusahaan dapat mengalihkan laba ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah, sehingga beban pajak di Indonesia menjadi lebih kecil dari seharusnya. Akibatnya, penerimaan pajak negara menjadi tidak optimal (Lestari & Azwar, 2025).

Menurut Lorensius & Aprilyanti (2022) perusahaan yang menerapkan *transfer pricing* umumnya didorong oleh tiga motif utama dalam melakukan transaksi lintas negara, terutama perusahaan multinasional. Motif pertama berkaitan dengan upaya ekspansi usaha, baik melalui pengamanan sumber bahan baku maupun pengembangan aktivitas penjualan ke pasar internasional. Motif kedua berhubungan dengan strategi

penguasaan pasar, yaitu memperluas jangkauan distribusi dan memperkuat kegiatan pemasaran atas produk yang telah dimiliki perusahaan. Motif ketiga berkaitan dengan efisiensi biaya, di mana perusahaan berupaya menekan berbagai pengeluaran operasional, seperti beban pajak, biaya tenaga kerja, serta biaya pengelolaan lingkungan dan limbah, guna meningkatkan efisiensi dan daya saing perusahaan.

Transfer pricing dapat bersifat netral apabila dilakukan sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*), namun dapat menjadi instrumen penghindaran pajak apabila harga yang ditetapkan menyimpang dari harga pasar wajar. Menurut OECD (2022) terdapat beberapa metode yang diakui secara internasional untuk menentukan kewajaran harga transfer, antara lain metode perbandingan harga tidak terkontrol (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*), metode harga jual kembali (*Resale Price Method*), dan metode biaya-plus (*Cost-Plus Method*). Di Indonesia, kewajiban dokumentasi *transfer pricing* diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 172 Tahun 2023 yang mengharuskan wajib pajak yang bertransaksi dengan pihak berelasi untuk menyusun dokumen penetapan harga transfer yang komprehensif. Regulasi ini mencerminkan komitmen Indonesia dalam mengadopsi standar internasional OECD guna mencegah penggerusan basis pajak akibat manipulasi harga transfer antar entitas afiliasi (Kemenkeu, 2023).

2.2.3 Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha

Dayaningrum et al. (2021) menjelaskan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*Arm's Length Principle*) adalah prinsip yang mengatur bahwa kondisi dalam transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan khusus atau sebanding dengan kondisi transaksi antara pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan khusus dengan perbandingan tersebut. Hal ditentukan oleh kekuatan pasar, sehingga transaksi tersebut mencerminkan nilai pasar wajar. Nilai transaksi antara wajib pajak yang memiliki hubungan khusus dianggap wajar jika:

- 1) Harga dan nilai keuntungan sama dengan harga dan pengembalian dalam transaksi independen (untuk kondisi dan transaksi yang serupa).
- 2) Harga dan nilai keuntungan berbeda karena terdapat kondisi dan transaksi yang berbeda dan tidak sama.

Menurut OECD (2022) dalam *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, prinsip kewajaran dan kelaziman usaha

menuntut analisis kesebandingan (*comparability analysis*) yang mencakup karakteristik barang atau jasa yang ditransaksikan, fungsi yang dijalankan masing-masing pihak, aset yang digunakan, risiko yang ditanggung, serta kondisi pasar yang relevan. OECD menekankan bahwa penetapan harga atau margin transaksi antar entitas afiliasi seharusnya setara dengan nilai pasar yang akan disepakati oleh pihak independen dalam kondisi serupa, dan setiap perbedaan yang signifikan dapat menjadi dasar bagi otoritas pajak untuk melakukan penyesuaian *transfer pricing* apabila terbukti tidak mencerminkan kondisi ekonomi riil dalam transaksi yang terjadi.

Berlandaskan peraturan Kemenkeu (2023), prinsip kewajaran dan kelaziman usaha ditegaskan sebagai pedoman utama dalam menilai transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa, di mana harga atau laba yang timbul harus mencerminkan kondisi yang setara dengan transaksi antara pihak-pihak independen. PMK 172/2023 menekankan bahwa penerapan prinsip ini dilakukan melalui analisis kesebandingan yang komprehensif, mencakup karakteristik transaksi, fungsi yang dijalankan, aset yang digunakan, risiko yang ditanggung, serta kondisi ekonomi yang relevan. Selain itu, peraturan ini mewajibkan wajib pajak untuk menyusun dan menyimpan dokumentasi transfer pricing yang memadai sebagai bentuk pembuktian bahwa transaksi afiliasi telah dilakukan secara wajar dan lazim.

2.2.4 Beban Pajak

Beban pajak merupakan komponen biaya yang memengaruhi laba perusahaan secara langsung dan harus dipertimbangkan secara strategis saat membuat keputusan manajemen, terutama bagi perusahaan yang beroperasi di luar satu negara. Dalam penelitian Zikri & Winarningsih (2024) menunjukkan bahwa dorongan manajemen untuk melakukan perencanaan pajak agresif untuk mengurangi kewajiban pajak yang harus dibayarkan semakin besar ketika beban pajak yang ditanggung perusahaan lebih besar. Kondisi ini mendorong perusahaan, terutama kelompok usaha, untuk menggunakan transaksi antar pihak berelasi sebagai cara untuk menghindari pajak.

OECD (2022) mengakui bahwa perbedaan tarif pajak antar negara menciptakan insentif bagi perusahaan multinasional untuk menggeser laba ke negara dengan tarif pajak lebih rendah melalui manipulasi harga transfer. Hal ini secara eksplisit diilustrasikan dalam panduan OECD melalui anak perusahaan di dua negara, di mana negara b memiliki tarif pajak 30 persen dan negara a memiliki tarif pajak 10 persen,

penetapan harga transfer yang tidak sesuai prinsip kewajaran (*arm's length*) berpotensi digunakan sebagai instrumen untuk mengalihkan laba perusahaan dari negara b ke negara a.

Menurut Miranty et al. (2022) perusahaan multinasional cenderung melakukan pergeseran kewajiban perpajakannya dari negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi ke negara yang menerapkan tarif pajak rendah dilakukan dengan cara memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup. Namun karena belum tersedia nya alat, tenaga ahli dan peraturan yang baku maka pemeriksaan *transfer pricing* sering dipatahkan oleh wajib pajak dalam pengadilan pajak sehingga akan dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan multinasional untuk memperkecil beban pajak (Naili et al., 2024).

Semakin besar beban pajak akan memicu perusahaan untuk melakukan praktik transfer pricing, dengan tujuan supaya dapat menekan beban pajak yang harus dibayarkan, cara yang sering dilakukan dengan mengalihkan laba ke perusahaan grup yang ada di negara lain dengan ketentuan, tarif pajak lebih rendah dari Indonesia (Setyorini & Nurhayati, 2022). Melalui tingginya beban pajak yang perusahaan harus di tanggung setiap tahun berarti makin tinggi pula keputusannya dalam melaksanakan transfer pricing dalam suatu negara tersebut, tindakan *transfer pricing* diharapkan oleh setiap industri guna memberi penekanan pada angka beban pajak yang wajib ditanggung oleh industri setiap tahun (Lorensius & Aprilyanti, 2022).

2.2.5 Volatilitas Nilai Tukar

Nilai tukar suatu adalah tingkat harga pertukaran dari satu mata uang ke mata uang yang lainnya yang dapat digunakan dalam berbagai jenis transaksi, seperti perdagangan internasional, investasi, dan wisata, serta aliran uang jangka pendek antar negara yang melalui batas geografis dan hukum (Widiatuti et al., 2023). Menurut Jayanti & Supadmi (2023) nilai tukar mata uang antara negara satu dengan negara lain sangatlah fluktuatif setiap harinya, hal tersebut mampu dijadikan sebagai pertimbangan oleh suatu perusahaan multinasional untuk melakukan transfer pricing atau tidak. Perbedaan nilai tukar inilah yang nantinya akan mempengaruhi terjadinya praktik transfer pricing pada perusahaan multinasional.

Sukma (2023) menjelaskan bahwa volatilitas nilai tukar menggambarkan tingkat ketidakstabilan pergerakan mata uang yang dapat memengaruhi kinerja keuangan

perusahaan, khususnya perusahaan yang terlibat dalam transaksi lintas negara. Fluktuasi nilai tukar berpotensi menimbulkan risiko selisih kurs yang berdampak pada laba sebelum pajak, sehingga menjadi salah satu pertimbangan manajemen dalam pengambilan keputusan keuangan, termasuk kebijakan *transfer pricing*. Menurut Hesniati et al. (2022) fluktuasi nilai tukar berpengaruh pada transaksi mata uang asing perusahaan. Keputusan harga transfer dapat mempengaruhi laba dan rugi perusahaan dikarenakan translasi mata uang asing padalaporan laba/rugi yang kompleks.

Dalam perusahaan multinasional, perubahan nilai tukar dapat memengaruhi nilai transaksi antarperusahaan afiliasi yang menggunakan mata uang asing, Perusahaan memanfaatkan nilai tukar untuk mengalokasikan dana ke mata uang yang lebih kuat sehingga membuka ruang bagi penyesuaian harga transfer untuk menjaga stabilitas laba grup usaha (Laksono, 2025). OECD (2022) menyatakan bahwa pergerakan nilai tukar tidak hanya memengaruhi penetapan harga transfer secara langsung, tetapi juga berdampak pada alokasi risiko antara pihak-pihak yang bertransaksi dalam satu grup multinasional. Dalam penetapan harga transfer, OECD menegaskan bahwa keuntungan dan kerugian selisih kurs valuta asing harus diperlakukan secara konsisten dalam penentuan indikator laba bersih.

Menurut Lestari & Azwar (2025) faktor eksternal seperti fluktuasi nilai tukar mata uang asing diduga lebih dominan dibandingkan faktor internal. Sebagian besar transaksi ekspor hasil tambang menggunakan dolar AS, sehingga perbedaan kurs berdampak langsung terhadap strategi transfer harga. Perusahaan bisa memanfaatkan kondisi ini untuk menekan beban pajak atau memaksimalkan laba. Praktik *transfer pricing* akan terpengaruh dengan adanya perbedaan nilai tukar ini. Hal ini dimaksudkan agar korporasi dapat mengelola jumlah kas yang tersedia untuk melakukan pembayaran dengan menggunakan *transfer pricing* (Sukma, 2023). Manajemen cenderung menggunakan perbedaan nilai tukar untuk mencapai tujuannya dengan menggunakan harga transfer seperti yang disajikan dalam laporan keuangan tahunan dalam laporan laba rugi selisih kurs dari aktivitas operasi dan laba rugi sebelum pajak, yang dapat mewakili tingkat kecenderungan hak manajemen untuk memanfaatkan selisih kurs yang dihadapi perusahaan dalam menggunakan harga transfer (Bhudiyantia & Suryarini, 2022).

2.2.6 Aset Tidak Berwujud

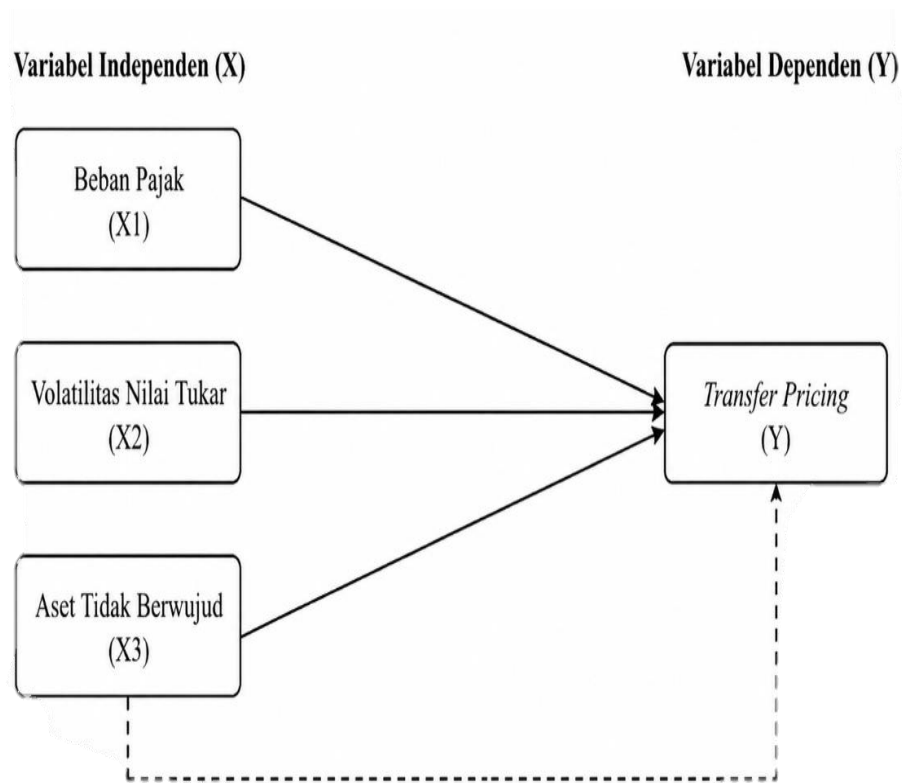
Aset tidak berwujud adalah aset non-moneter yang tidak memiliki substansi fisik yang dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mendukung kegiatan operasionalnya, menghasilkan barang atau jasa, atau disewakan kepada pihak lain, digunakan untuk meningkatkan nilai dan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, kepemilikan aset tidak berwujud seperti hak paten, hak cipta, merek dagang, lisensi, dan *goodwill* (Anggun, 2024). Aset tidak berwujud merupakan suatu aset yang tidak memiliki bentuk fisik dan dihasilkan sebagai hasil dari kontrak hukum, ekonomi, atau sosial (Bhudiyantia & Suryarini, 2022). Sifat dasarnya yang tidak berwujud membuat tingkat ketidakpastian penilaian yang tinggi juga dikenal sebagai ketidakpastian penilaian tinggi, dalam prakteknya perusahaan akan mengalokasikan aset tak berwujudnya ke negara-negara dengan tingkat pajak rendah menggunakan teknik *transfer pricing* (Ramdani & Arifin, 2024).

Dalam aktivitas *transfer pricing* dapat dilakukan dengan cara mengalihkan hak pemanfaatan aset tidak berwujud tersebut ke pihak terafiliasi demi meminimalkan pengeluaran beban pajak secara konsolidasi grup (Lestari & Hasymi, 2022). OECD (2022) menegaskan bahwa aset tidak berwujud memiliki peran yang sangat signifikan dalam penentuan harga transfer karena karakteristiknya yang unik, sulit ditiru, serta sering kali tidak memiliki pembanding yang andal di pasar independen. Karakter aset tidak berwujud yang sulit di deteksi dan diukur nilai wajarnya memberikan peluang bagi perusahaan multinasional untuk melakukan transfer aset tidak berwujud untuk kepentingan mereka. Pendistribusian aset tidak berwujud di grup perusahaan berelasi yang operasinya berada di negara bertarif pajak tinggi didistribusikan ke perusahaan yang berada di tarif pajak rendah (Husna & Wulandari, 2022).

Menurut Anggun (2024) perusahaan yang memiliki aset tidak berwujud kerap memanfaatkan nilai dari aset tersebut sebagai acuan dalam menentukan harga *transfer*. Hal ini disebabkan oleh kemampuan aset tidak berwujud dalam memberikan keunggulan kompetitif yang substansial serta memengaruhi keputusan manajemen terkait alokasi laba antar divisi atau entitas anak. Contoh dari aset tidak berwujud mencakup pengetahuan, teknologi, desain implementasi, lisensi, hak kekayaan intelektual, informasi pasar, dan merek dagang (termasuk merek produk) juga waralaba (Bhudiyantia & Suryarini, 2022).

2.3 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan landasan teori dan tinjauan penelitian terdahulu, disusunlah kerangka pemikiran untuk menggambarkan alur hubungan antara beban pajak, volatilitas nilai tukar, dan aset tidak berwujud terhadap praktik *transfer pricing*. Kerangka ini menunjukkan hubungan pengaruh baik secara parsial maupun simultan sebagaimana disajikan pada gambar berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Penelitian

Keterangan:

- : Pengaruh secara parsial
- - - - - : Pengaruh secara simultan
- X1 : Beban pajak
- X2 : Volatilitas nilai tukar
- X3 : Aset Tidak Berwujud
- Y : *Transfer Pricing*

Kerangka pemikiran penelitian ini menggambarkan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen yang diuji secara empiris. Beban pajak, volatilitas

nilai tukar, dan aset tidak berwujud diposisikan sebagai variabel independen yang secara parsial diasumsikan memiliki pengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* sebagai variabel dependen. Hubungan parsial tersebut mencerminkan pengujian pengaruh masing-masing variabel independen secara terpisah terhadap praktik *transfer pricing*. Selain itu, kerangka ini juga menunjukkan adanya pengujian pengaruh secara simultan, yang menggambarkan keterkaitan ketiga variabel independen secara bersama-sama dalam menjelaskan variasi keputusan *transfer pricing*. Dengan demikian, kerangka pemikiran ini digunakan sebagai dasar konseptual untuk menguji hubungan asosiatif antara faktor fiskal, kondisi ekonomi, dan karakteristik perusahaan terhadap praktik *transfer pricing* dalam perusahaan subsektor pertambangan.

2.4 Hipotesis Penelitian

2.4.1 Beban Pajak terhadap Transfer Pricing

Beban pajak merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan perusahaan dalam menentukan kebijakan transfer pricing, terutama pada perusahaan yang memiliki transaksi dengan pihak berelasi (Wijaya & Soetardjo, 2024). Perbedaan tekanan pajak dapat mendorong perusahaan untuk melakukan pengaturan harga transfer sebagai upaya menekan beban pajak yang ditanggung. Penelitian Sundari & Prayoga (2025) menunjukkan bahwa beban pajak berpengaruh terhadap praktik *transfer pricing* pada perusahaan subsektor pertambangan, sehingga pajak menjadi faktor ekonomi yang relevan dalam keputusan penetapan harga transfer.

Beban pajak yang tinggi membuat perusahaan memilih metode atau kebijakan akuntansi yang dapat mengurangi beban pajak, yaitu dengan cara melakukan *transfer pricing* (Jayanti & Supadmi, 2023). *Transfer pricing* menjadi salah satu upaya penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan mencapai keuntungan besar melalui pergeseran keuntungan dengan praktik transaksi hubungan istimewa di negara yang bertarif pajak rendah (Husna & Wulandari, 2022). Biasanya suatu Perusahaan yang memiliki tingkat beban pajak yang tinggi, kemungkinan besar tingkat kegiatan transfer pricing ke anggota atau anak (Bhudiyantia & Suryarini, 2022). Semakin tinggi beban pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan kepada negara, semakin mendorong perusahaan multinasional yang mengutamakan *profit* untuk mengimplementasikan

berbagai strategi guna meminimalisir jumlah beban pajak yang harus mereka tanggung (Ramdani & Arifin, 2024).

Menurut Laksono (2025) motivasi pajak dalam *transfer pricing* dilakukan dengan memindahkan penghasilan ke negara dengan beban pajak rendah tempat grup perusahaan beroperasi, praktik ini sering dilakukan dengan menggeser kewajiban pajak dari negara bertarif tinggi ke negara bertarif rendah melalui pengurangan harga jual antar perusahaan dalam grup yang sama. Perusahaan dalam menjalankan sebuah usaha tentunya menginginkan laba yang dicapai perusahaan tersebut tinggi. Beban pajak merupakan salah satu hal yang dapat mengurangi laba perusahaan, tingginya beban pajak mendorong perusahaan mengambil kebijakan dalam meminimalkan beban pajak tersebut, salah satunya dengan kebijakan *transfer pricing* (Tarmidi & Novitasari, 2022).

Secara logis, semakin tinggi beban pajak yang ditanggung oleh suatu entitas, semakin besar insentif manajemen untuk memanfaatkan skema *transfer pricing* guna menggeser keuntungan dari entitas berbeban pajak tinggi ke entitas afiliasi di negara dengan beban pajak lebih rendah. Hal ini sesuai dengan penelitian Lakada et al. (2025) hasil pengujian variabel beban pajak menunjukkan bahwa variabel beban pajak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*.

H1: Beban Pajak (X1) berpengaruh positif terhadap *Transfer Pricing* (Y)

2.4.2 Volatilitas Nilai Tukar terhadap Transfer Pricing

Volatilitas nilai tukar adalah kondisi ketika nilai mata uang berubah-ubah, yang dapat memengaruhi kinerja keuangan suatu perusahaan, terutama perusahaan yang melakukan transaksi lintas negara (Jayanti & Supadmi, 2023). Perubahan nilai tukar dapat menyebabkan selisih kurs, yang secara langsung berdampak pada laba sebelum pajak suatu perusahaan. Dalam kasus perusahaan multinasional, volatilitas nilai tukar merupakan salah satu faktor yang harus dipertimbangkan saat menetapkan kebijakan *transfer pricing* (Rohmani & Airawaty, 2025).

Menurut Mayzura & Apriwenni (2021) nilai tukar yang berbeda-beda yang nantinya akan mempengaruhi praktik *transfer pricing* pada perusahaan multinasional. Sebagai contoh, sebagian besar perusahaan multinasional meminta pertukaran satu valuta dengan valuta yang lain untuk melakukan pembayaran, karena nilai tukar valuta yang terus-menerus berfluktuasi, jumlah kas yang dibutuhkan untuk

melakukan pembayaran juga tidak pasti. Konsekuensinya adalah jumlah unit valuta negara asal yang dibutuhkan untuk membayar bahan baku dari luar negeri bisa berubah-ubah walaupun pemasoknya tidak merubah harga.

Mata uang perusahaan ditukar ke negara lain yang memiliki nilai uang stabil sehingga mendapatkan laba dari penukaran uang tersebut, karena adanya perbedaan nilai tukar ini lah yang dapat menyebabkan perusahaan akan melakukan pengambilan keputusan *transfer pricing* (Syadeli et al., 2022). Semakin menguatnya nilai tukar mata uang asing akan mempengaruhi pertimbangan manajemen perusahaan untuk melakukan keputusan *transfer pricing* ke mata uang yang kuat untuk meminimalkan kerugian akibat selisih kurs sehingga keuntungan perusahaan dapat dimaksimalkan (Jayanti & Supadmi, 2023).

Munculnya laba atau rugi selisih kurs yang signifikan dalam laporan laba rugi mencerminkan bahwa perusahaan tersebut terkena dampak terhadap fluktuasi mata uang asing dalam transaksi internasionalnya. Perusahaan akan menyesuaikan kebijakan harga transfer sebagai mekanisme internal untuk menetralkan dampak laba/rugi selisih kurs tersebut, selain itu perusahaan multinasional ini bertransaksi dengan afiliasinya yang di luar negeri, sehingga kurs akan mempengaruhi transaksi tersebut. Hal ini sejalan dengan penelitian Lestari & Azwar (2025) yang mengatakan nilai tukar berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing*.

H2: Volatilitas Nilai Tukar (X2) berpengaruh positif terhadap *Transfer Pricing* (Y)

2.4.3 Aset Tidak Berwujud terhadap *Transfer Pricing*

Sumber daya seperti merek dagang, paten, teknologi, dan hak kekayaan intelektual lainnya, yang tidak memiliki bentuk fisik, dikenal sebagai aset tidak berwujud. Hal ini dikarenakan tidak memiliki harga pasar yang jelas atau sulit ditelesuri, aset tidak berwujud memiliki karakteristik yang sulit dinilai secara wajar dalam perusahaan multinasional (Anggun, 2024). Kondisi ini memungkinkan manajemen untuk mengubah harga transaksi afiliasi. Semakin banyak keterlibatan aset tidak berwujud dalam transaksi antar pihak berelasi, semakin fleksibel penetapan harga transfer. Pada akhirnya, ini dapat digunakan sebagai cara untuk mengarahkan keuntungan antar entitas dalam satu kelompok usaha (Wijaya & Soetardjo, 2024).

Didalam laporan OECD (2022) menjelaskan apabila kondisi yang dibuat atau diterapkan dalam penggunaan atau pengalihan aset tak berwujud antara dua perusahaan afiliasi berbeda dari kondisi yang akan terjadi di antara perusahaan independen, maka setiap keuntungan yang seharusnya diperoleh salah satu perusahaan namun tidak diperoleh karena kondisi tersebut, dapat dimasukkan ke dalam keuntungan perusahaan tersebut dan dikenai pajak. Nilai tukar memiliki hubungan erat dengan perdagangan internasional, di mana fluktuasi nilai tukar menciptakan peluang bagi perusahaan untuk memanfaatkan selisih tersebut melalui *transfer pricing*. Perusahaan sering merencanakan anggaran untuk memaksimalkan keuntungan dari selisih kurs dengan menjual produk ke luar negeri (Laksono, 2025).

Sulitnya aset tidak berwujud untuk dideteksi dengan mudah dimanfaatkan dengan tujuan oportunistik oleh perusahaan melakukan transfer dengan perusahaan berelasi atau dengan anak perusahaan sendiri (Husna & Wulandari, 2022). Penilaian nilai aset tidak berwujud menjadi sulit, sehingga menentukan nilai transfer pembayaran (royalti) berdasarkan harga wajar juga suatu tantangan, perusahaan multinasional secara strategis mengalokasikan kembali aset tidak berwujud mereka ke entitas yang berada di negara dengan tarif pajak rendah untuk menerima royalti dari entitas terkait yang beroperasi di negara dengan tarif pajak tinggi (Bhudiyantia & Suryarini, 2022).

Mengingat sifatnya yang sulit dinilai secara objektif dan pengalihan aset tidak berwujud dapat dilakukan antara dua perusahaan afiliasi, maka perusahaan multinasional secara logis akan memanfaatkan aset tak berwujud ini sebagai instrumen utama untuk menggeser keuntungan ke negara dengan tarif pajak lebih rendah melalui skema harga transfer. Berdasarkan logika tersebut, dapat disimpulkan bahwa aset tidak berwujud dapat mendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Hal ini sejalan dengan penelitian Lestari & Hasymi (2022) yang mengatakan bahwa aset tidak berwujud berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing*.

H3: Aset Tidak Berwujud (X3) berpengaruh positif terhadap *Transfer Pricing* (Y)

2.4.4 Pengaruh Simultan Seluruh Variabel Independen

Dalam *agency theory*, hubungan antara pemilik perusahaan dan manajemen mengandung potensi konflik kepentingan yang muncul akibat perbedaan tujuan serta

keterbatasan informasi yang dimiliki masing-masing pihak. Manajemen sebagai agen memiliki kewenangan dalam pengambilan keputusan strategis perusahaan, termasuk dalam penetapan kebijakan *transfer pricing* pada transaksi antar pihak berelasi. Kondisi ini membuka peluang bagi manajemen untuk menyesuaikan kebijakan tersebut sebagai respons terhadap tekanan eksternal maupun internal perusahaan. Beban pajak, volatilitas nilai tukar, dan aset tidak berwujud merupakan faktor-faktor yang berpotensi memengaruhi keputusan tersebut karena berkaitan langsung dengan kinerja keuangan dan risiko perusahaan.

Pada perusahaan multinasional subsektor pertambangan, karakteristik usaha yang berskala besar, berorientasi ekspor, serta melibatkan transaksi lintas negara menyebabkan konflik keagenan menjadi lebih kompleks. Tingginya beban pajak dapat menciptakan insentif bagi manajemen untuk mengelola kewajiban pajak melalui pengaturan harga transfer antar entitas dalam satu grup usaha. Di sisi lain, fluktuasi nilai tukar menimbulkan ketidakpastian terhadap laba dan arus kas perusahaan, sehingga mendorong manajemen untuk melakukan penyesuaian kebijakan yang bertujuan menjaga stabilitas kinerja keuangan. Selain itu, keberadaan aset tidak berwujud yang sulit diukur secara objektif memberikan ruang diskresi yang lebih besar bagi manajemen dalam menentukan harga transaksi antar pihak berelasi.

Secara logis *agency theory* dengan beban pajak, volatilitas nilai tukar, dan aset tidak berwujud dipandang saling berinteraksi dan secara simultan memengaruhi kebijakan *transfer pricing* yang diterapkan perusahaan. Kombinasi ketiga faktor tersebut dapat memperbesar peluang terjadinya perilaku oportunistik manajemen dalam rangka memaksimalkan kepentingan tertentu. Penelitian ini menguji pengaruh simultan beban pajak, volatilitas nilai tukar, dan aset tidak berwujud terhadap *transfer pricing* guna memperoleh bukti empiris mengenai peran konflik keagenan dalam penetapan harga transfer pada perusahaan subsektor pertambangan.

H4: Beban Pajak (X1), Volatilitas Nilai Tukar (X2), dan Aset Tidak Berwujud (X3) berpengaruh signifikan terhadap *Transfer Pricing* (Y)