

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pajak

2.1.1.1 Pengertian pajak

Pajak didefinisikan oleh Mardiasmo (2018:3) adalah sebagai berikut:

“Pajak merupakan iuran dari rakyat kepada Negara berdasarkan undang-undang tanpa jasa timbal atau kontraprestasi dari Negara secara langsung yang digunakan untuk membiayai rumah tangga Negara”.

Pajak didefinisikan juga oleh Siti Kurnia Rahayu (2017:27-30) pajak merupakan iuran yang diselenggarakan pemerintah sebagai penerimaan sumber penerimaan bagi negara kepada rakyat yang bersifat memaksa (berdasarkan undang-undang) dan tidak mendapatkan imbalan imbalan secara langsung.

Sedangkan Juli Ratnawati (2016: 2) mendefinisikan pajak sebagai berikut:

“Pajak merupakan pungutan yang dilakukan sebuah negara (baik itu pemerintah daerah ataupun pemerintah pusat) yang digunakan untuk pengeluaran umum pemerintah tersebut berdasarkan kekuatan undang-undang dan aturan pelaksanaan yang telah diatur dan tidak dapat ditunjukkan adanya kontraprestasi individual oleh pemerintah”.

Dari beberapa definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa pajak merupakan kontribusi wajib yang bersifat memaksa kepada setiap masyarakat disuatu negara demi memenuhi keperluan negara tersebut dan tidak mendapatkan imbalan secara langsung berdasarkan peraturan perundang-undangan perpajakan.

2.1.1.2 Fungsi Pajak

Menurut Siti Resmi (2019:3) fungsi pajak dibagi menjadi dua, yaitu :

1. Fungsi Anggaran (*Budgetair*) Yaitu fungsi pajak sebagai salah satu sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran - pengeluarannya. Pajak memberikan kontribusi terbesar dalam hal penerimaan negara, oleh karena itu pajak merupakan salah satu sumber penerimaan pemerintah untuk membiayai pengeluaran rutin maupun pengeluaran pembangunan.
2. Fungsi Mengatur (*Regulerend*) Yaitu fungsi pajak sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang ekonomi dan sosial. Contohnya yaitu:
 - a. Pajak yang tinggi dikenakan terhadap minuman keras untuk mengurangi konsumsi minuman keras.
 - b. Pajak yang tinggi dikenakan terhadap barang – barang mewah untuk mengurangi gaya hidup konsumtif.

Sedangkan menurut Mardiasmo (2018:4) fungsi pajak sebagai Sumber Keuangan Negara atau Anggaran (*Budgetair*) dan Fungsi Mengatur (*Regularend*).

1. Fungsi Anggaran Fungsi pajak sebagai anggaran, artinya pajak merupakan salah satu sumber dari penerimaan pemerintah yang memasukan uang sebanyak-banyaknya ke kas negara, dengan tujuan untuk membiayai pengeluaran – pengeluaran negara.
2. Fungsi Mengatur Fungsi pajak sebagai mengatur, artinya pajak digunakan sebagai alat untuk mengatur masyarakat baik dibidang ekonomi, sosial, maupun politik dengan tujuan tertentu. Pajak digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan tertentu seperti :
 - a. Pemberian intensif pajak (misalnya *tax holiday*).
 - b. Pengenaan pajak ekspor untuk produk – produk tertentu dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri.
 - c. Pengenaan Bea Masuk dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah untuk produk – produk impor tertentu dalam rangka melindungi produk – produk dalam negeri.

Dari pernyataan diatas dapat dikatakan fungsi pajak sebagai sumber dana

bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran - pengeluarannya, dan mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang ekonomi dan sosial.

2.1.1.3 Indikator Pajak

Indikator pajak merupakan dasar utama untuk mengetahui tingkat penghasilan pajak pada setiap perusahaan. Sama seperti penjelasan berikut ini dimana perusahaan dapat menggunakan beberapa rumus untuk menghitung pajak yaitu dengan menggunakan rumus penghitungan *Cash Effective Tax Rate* (CETR), *Effective Tax Rate* (ETR), dan untuk menghitung tarif pajak yang dihasilkan. Berikut ini rumus mengukur *Effective Tax Rate* (ETR) menurut para ahli antara lain:

Menurut Suandy (2019:36) *Cash Effective Tax Rate* yaitu perbandingan tax expense dikurangi Deffered tax expense dibagi dengan laba kena pajak. Berikut ini cara mengukur CETR, yaitu :

$$\text{CETR} = \frac{\text{Pembayaran Pajak secara kas}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Menurut Nugroho (2019:32) *Effective Tax Rate* merupakan persentase tarif efektif yang digunakan untuk menghitung pajak yang ditanggung oleh wajib pajak, dimana semakin rendah nilai tarif pajak efektif maka semakin rendah beban pajak yang ditanggung oleh wajib pajak. Sehingga rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$\text{Effective Tax Rate} = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} :$$

Menurut Resmi (2019:395) *Book Tax Differences* dapat dihitung dengan menggunakan rumus, yaitu:

$$Book\ Tax\ Differences = \frac{Book\ Income - Taxable\ Income}{Total\ Asset}$$

Berdasarkan indikator-indikator diatas yang terdiri dari *Cash Effective Tax Rate* (CETR), *Effective Tax Rate* (ETR), *Book Tax Differences* (BTD). Maka indikator dari Pajak yang digunakan dalam penelitian ini adalah indikator *Effective Tax Rate* (ETR) yang dikemukakan oleh Nugroho (2019:32) karena ETR mampu melihat beban pajak yang dibayarkan dalam tahun berjalan pada perusahaan yang akan diteliti. Sehingga rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

2.1.2 Profitabilitas

2.1.2.1 Pengertian Profitabilitas

Menurut Hery (2018:192) profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang dimilikinya, yaitu yang berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan aset, maupun penggunaan modal.

Menurut Munawir (2018:196) profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan dan mengukur tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi.

Sedangkan menurut Selanjutnya, menurut Budi Raharjo (2021:88) definisi profitabilitas adalah profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam

menghasilkan laba dari penjualannya, sering ditunjukkan dengan marjin laba.

Berdasarkan pengertian – pengertian diatas maka dapat dikatakan bahwa Profitabilitas adalah sebuah laba perusahaan atas kemampuan perusahaan yang diperoleh atas penjualan produk yang tinggi atau maksimal.

2.1.2.2 Tujuan Profitabilitas

Menurut Kasmir (2018:197) tujuan profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar perusahaan , yaitu:

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri.
7. Dan tujuan serta manfaat lainnya.

Sedangkan menurut Hery (2016 : 192) tujuan profitabilitas secara keseluruhan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset.
5. Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas.
6. Untuk mengukur marjin laba kotor atas penjualan bersih.
7. Untuk mengukur marjin laba operasional atas penjualan bersih.
8. Untuk mengukur marjin laba bersih atas penjualan bersih.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa tujuan profitabilitas yaitu untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, menilai posisi laba perusahaan dari tahun ke tahun,

menilai perkembangan laba dan mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset dan total ekuitas, serta mengukur margin laba kotor, laba operasional, dan laba bersih atas penjualan bersih.

2.1.2.3 Indikator Profitabilitas

Indikator profitabilitas yaitu suatu cara untuk mengetahui besaran laba atau rugi pada suatu perusahaan. Dalam mengukur profitabilitas terdapat beberapa rumus yaitu *Return on Asset* (ROA), *Net Profit Margin* (NPM), *Gross Profit Margin* (GPM), *Return on Equity* (ROE), dan *Return on Investment* (ROI). Berikut ini rumus untuk mengukur profitabilitas menurut para ahli adalah sebagai berikut:

Menurut Kasmir (2018:202) perhitungan *Return on Asset* ROA dapat dilakukan dengan rumus:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak}}{\text{Total Aset}}$$

Menurut Harjito & Martono (2018 : 60) rumus yang dapat digunakan untuk mencari *Net Profit Margin* adalah:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

Menurut Sujarweni (2019:64) rumus *Gross Profit Margin* (GPM) adalah sebagai berikut:

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

Menurut Bambang Riyanto (2020:45) rumus *Return On Equity* (ROE)

adalah sebagai berikut:

$$\text{Return on Equity (ROE)} = \frac{\text{Laba setelah bunga dan pajak}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

Menurut Kasmir (2019:213) rumus yang dapat digunakan untuk mencari *Return on Investment* adalah sebagai berikut:

$$\text{Return on Investment (ROI)} = \frac{\text{Earning After Interest \& Tax}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

Berdasarkan indikator-indikator diatas, maka indikator dari Profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan rumus *Return on Asset* (ROA) Kasmir (2018:202) karena mampu menilai presentase keuntungan yang diraih perusahaan terkait dengan sumber daya sehingga efisiensi dalam mengelola aset dalam perusahaan. Berikut ini rumus ROA:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Sebelum Pajak}}{\text{Total Aset}}$$

2.1.3 *Transfer Pricing*

2.1.3.1 *Pengertian Transfer Pricing*

Menurut Chairil Anwar Pohan (2018:196), *transfer pricing* merupakan harga yang diperhitungkan atas penyerahan barang/ jasa atau harta tak berwujud lainnya dari satu perusahaan ke perusahaan lain yang mempunyai hubungan istimewa, dalam kondisi yang didasarkan pada prinsip harga pasar yang wajar .

Menurut Cooper (2016:144) mendefinisikan *transfer pricing* sebagai

berikut: “*transfer pricing is a transaction resulting from a joint ownership, management and control relationship that exists between members of a multinational group of companies carried out without being fully subject to market forces like other transactions with fully independent parties*”.

Sedangkan menurut Blocher *et al* (2019 : 843) mendefinisikan *transfer pricing* sebagai berikut: “*Transfer pricing is the determination of an exchange price for a product or service when different business units within a firm exchange it*”.

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas maka dapat dikatakan bahwa *Transfer Pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan yang dapat menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, ataupun transaksi finansial dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai kelebihan untuk memaksimalkan laba dan pertukaran suatu produk atau layanan dalam bisnis yang berbeda dalam suatu perusahaan.

2.1.3.2 Tujuan *Transfer Pricing*

Beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam praktik *transfer pricing*, baik bagi perusahaan domestik maupun perusahaan multinasional menurut Pohan, (2018:202) adalah sebagai berikut:

- 1) Sebagai sarana untuk mencapai tujuan perusahaan dan tujuan perusahaan lainnya.
- 2) Mengamankan posisi kompetitif anak/cabang perusahaan afiliasi dan penetrasi pasar, dalam usaha mencapai keunggulan kompetitif.
- 3) Sebagai sarana mengendalikan *cash flow* anak/cabang perusahaan afiliasi.
- 4) Sebagai alat untuk mengendalikan risiko nilai tukar mata uang asing dalam usaha mengurangi risiko moneter.
- 5) Untuk mengevaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjualan dan divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang sesuai dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan.
- 6) Dalam lingkup perusahaan multinasional, *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan pajak dan bea yang mereka keluarkan di seluruh dunia.

Sedangkan menurut Suandy (2016: 79) Tujuan yang ingin dicapai dalam harga transfer adalah:

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

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa tujuan *transfer pricing* pada perusahaan adalah untuk memaksimalkan laba yang diperoleh, mengurangi beban pengenaan pajak dan bea masuk, serta dapat menjadi sarana untuk mencapai tujuan perusahaan dan tujuan perusahaan lainnya.

2.1.3.3 Indikator *Transfer Pricing*

Transfer pricing dapat diukur dengan menggunakan proksi piutang berelasi.

Berikut ini indikator untuk mengukur *transfer pricing* menurut para ahli antara lain:

Menurut Refgia (2017:30) dalam melakukan *transfer pricing* menggunakan proksi rasio nilai transaksi pihak berelasi (*Related Party Transaction*).

$$RTP = \frac{\text{Total Piutang Pihak Istimewa}}{\text{Total Piutang}}$$

Menurut Susanti & Firmansyah (2020:41). Proksi ini dirumuskan sebagai berikut.

$$\text{Transfer Pricing} = \frac{\text{Rasio Laba Kotor Penjualan Pihak Terkait (RPTGP)}}{\text{Rasio Laba Kotor Penjualan Pihak Tidak Terkait (NRPTGP)}}$$

Sedangkan menurut Sari & Mubarok (2018:63) *transfer pricing* dapat

diukur dengan menggunakan proksi piutang pihak berelasi atas total piutang, sesuai dengan pengukuran yang digunakan dalam penelitian. Pengukuran tersebut dipilih karena *transfer pricing* oleh perusahaan seringkali dikaitkan dengan transaksi penjualan dalam penentuan harga kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa. Harga transfer dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Transfer} = \frac{\text{Piutang pihak berelasi}}{\text{Total Piutang Perusahaan}} \times 100\%$$

Berdasarkan indikator-indikator diatas, maka indikator dari *Transfer Pricing* yang digunakan dalam penelitian ini adalah indikator yang dikemukakan oleh Sari & Mubarak (2018:63) karena untuk mengetahui jumlah piutang yang ada di perusahaan yang akan diteliti. Dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Transfer} = \frac{\text{Piutang pihak berelasi}}{\text{Total Piutang Perusahaan}} \times 100\%$$

2.2 Kerangka Pemikiran

Transfer Pricing merupakan suatu kegiatan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi finansial dalam transaksi antara pihak-pihak untuk memaksimalkan laba perusahaan. Bisa diartikan juga sebagai jumlah harga atas penyerahan barang atau imbalan atas penyerahan jasa yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam transaksi bisnis finansial maupun transaksi lainnya. Adanya *Transfer Pricing* juga dapat mempengaruhi pajak dan profitabilitas pada suatu perusahaan.

2.2.1 Hubungan Pajak Terhadap *Transfer Pricing*

Pengaruh pajak terhadap pengambilan keputusan *transfer pricing* disebabkan oleh tarif pajak yang relatif tinggi, yang membuat besaran pajak yang harus dibayarkan perusahaan semakin besar. Dengan ini perusahaan cenderung akan mencari cara untuk dapat meminimalkan atau mengurangi besarnya pajak yang harus dibayarkan dengan cara melakukan praktik *transfer pricing*. Perusahaan akan melakukan transaksi dengan pihak afiliasi yang menyebabkan perusahaan rugi agar dapat menghindari pembayaran pajak. Penjelasan tersebut sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Wulandari et al., (2021:152) dimana semakin kecil biaya pajak perusahaan, maka semakin besar kemungkinannya untuk mentransfer keuntungan melalui mekanisme *transfer pricing*.

Sama halnya dengan hasil penelitian terdahulu, yang dilakukan oleh Mulyani, Prihatini, & Sudirno (2020) mengindikasikan bahwa pajak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*, disebabkan karena pajak yang rendah mengindikasikan adanya pengalihan kewajiban perpajakan ke perusahaan yang memiliki hubungan istimewa di negara lain yang tarif pajaknya lebih rendah.

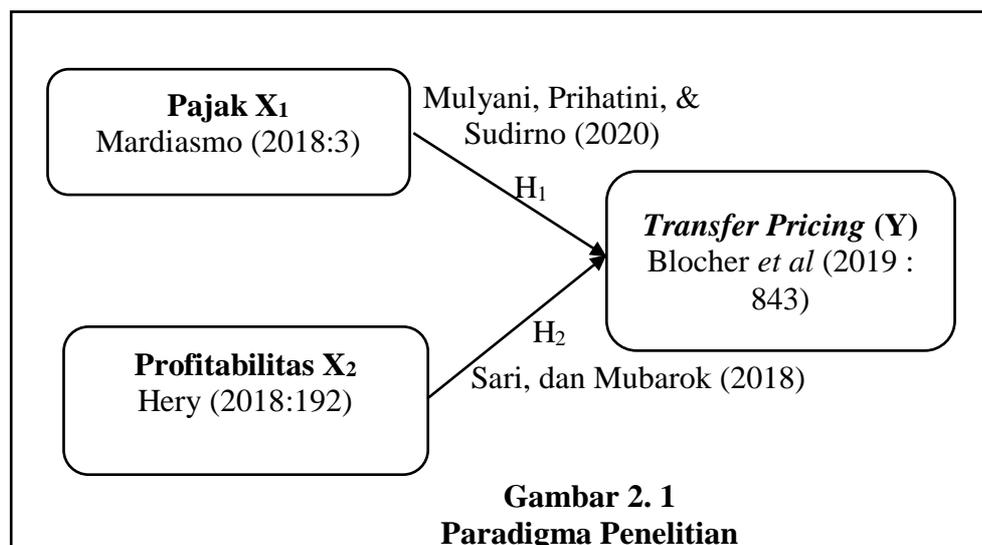
2.2.2 Hubungan Profitabilitas Terhadap *Transfer Pricing*

Dalam suatu perusahaan, dengan memperoleh keuntungan atau laba yang tinggi merupakan suatu pencapaian perusahaan dalam menjalankan usahanya. Berbagai cara dilakukan oleh perusahaan untuk mendapatkan laba sesuai target yang ditentukan. Dengan hal ini, perusahaan meningkatkan laba dengan suatu indikator kinerja yaitu profitabilitas. Profitabilitas perusahaan mencerminkan kinerja manajemen perusahaan dalam mengelola perusahaan sehingga dapat

mencapai target yang diharapkan oleh perusahaan. Semakin tinggi profitabilitas yang diperoleh perusahaan maka semakin besar pula perusahaan tersebut cenderung melakukan *transfer pricing*. Penjelasan tersebut sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Ersyafdi et al, (2022:129) semakin besar nilai profitabilitas suatu perusahaan maka semakin tinggi keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Karena besarnya laba akan menggambarkan kinerja dalam perusahaan yang baik.

Sama halnya dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sari, dan Mubarak (2018) bahwa profitabilitas memiliki pengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. Peneliti berpendapat bahwa ketika perusahaan memiliki profitabilitas yang semakin tinggi maka kemungkinan perusahaan melakukan *transfer pricing* semakin tinggi.

Berdasarkan uraian diatas, maka hubungan antara Pajak, dan Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing* dapat dilihat pada gambar 2.1 Paradigma pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



2.3 Hipotesis

Setelah adanya kerangka pemikiran, maka diperlukannya suatu pengujian hipotesis untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat. Menurut Sugiyono (2019:99), hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian dan didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Sugiyono (2018:63) hipotesis merupakan asumsi atau dugaan mengenai sesuatu hal yang dibuat untuk menjelaskan hal itu yang sering dituntut untuk melakukan pengecekannya. Sedangkan menurut Sugiyono (2017:69) hipotesis merupakan suatu jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan.

Setelah dikemukakan pengertian tentang hipotesis maka dapat dikatakan bahwa hipotesis penelitian dapat diartikan sebagai jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang harus diuji.

Berdasarkan teori dan hasil penelitian sebelumnya yang dikemukakan diatas maka dirumuskan hipotesis pertama (H_1) penelitian ini adalah pajak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Dan hipotesis kedua (H_2) penelitian ini adalah profitabilitas berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Sehingga penulis dapat menyimpulkan hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_1 : Pajak perusahaan berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.

H_2 : Profitabilitas perusahaan berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.