

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS PENELITIAN

2.1 Kajian Pustaka

Kajian pustaka ini berisikan teori-teori dan konsep yang diperoleh dari penelitian terdahulu yang dijadikan acuan teori terkait mengenai Pengaruh *leverage*, dan *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*. Hal ini didasarkan pada pendapat Tanjung & Mulyani (2021:42) yang menyebutkan bahwa kajian pustaka adalah seperangkat teori-teori referensi yang menjadi dasar dalam sebuah penelitian yang menjawab secara teori tentang permasalahan dari sebuah ide pokok penelitian.

2.1.1 Leverage

2.1.1.1 Pengertian Leverage

Menurut Sa'adah (2020) *leverage* adalah penggunaan aset dan sumber dana (*source of funds*) oleh perusahaan yang mengeluarkan biaya tetap agar dapat meningkatkan keuntungan potensial bagi pemegang saham. Hal senada juga dinyatakan oleh Febriana & Rismanty (2021:87) rasio solvabilitas, atau *leverage ratio* adalah kemampuan perusahaan untuk membayar semua hutangnya (baik jangka panjang maupun jangka pendek). Hutang perusahaan menentukan tingkat rasio, selain asetnya sendiri (ekuitas). *Leverage* disebut juga dengan rasio hutang yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar operasional perusahaan dibiayai oleh hutang. Semakin besar *leverage* maka semakin buruk situasi keuangan perusahaan. sebaliknya, semakin rendah rasio *leverage* maka semakin baik kinerja

perusahaan (Sufyati, Kusumadewi & dkk, 2022). Sedangkan berdasarkan pendapat Kasmir (2014:112) bahwa *leverage* menunjukkan sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. *Leverage* menunjukkan proporsi pinjaman yang digunakan untuk membiayai investasi. Perusahaan yang tidak melakukan *leverage* berarti menggunakan modal sendiri (Ngadiman & Puspitasari, 2014).

Berdasarkan beberapa definisi di atas dapat diartikan bahwa *leverage* merupakan penggunaan jumlah utang yang digunakan perusahaan untuk pembiayaan atas aktiva maupun investasi. Pembiayaan hutang jangka panjang yang akan menimbulkan beban bunga yang akan mengurangi beban pajak yang harus dibayar perusahaan. Hal ini bertujuan agar perusahaan mendapatkan laba yang lebih besar dari biaya operasional tersebut.

2.1.1.2 Jenis-jenis *Leverage*

Menurut Bahri, Nasir & Susilawaty (2018:77) bahwa *leverage* terdiri dari 3 jenis, yaitu sebagai berikut :

1. *Leverage* operasi (*operating leverage*), menggambarkan perbandingan biaya tetap dan biaya variabel yang dimiliki perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan menggunakan biaya operasi tetap (*fixed operating costs*) untuk meningkatkan profitabilitas.
2. *Leverage* keuangan (*financial leverage*), menunjukkan penggunaan biaya pendanaan tetap (*fixed financing costs*) oleh perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas.

3. *Leverage* total (*total leverage*), menunjukkan penggunaan biaya operasi dan biaya pendanaan tetap oleh perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas.

2.1.1.3 Tujuan Leverage

Berikut ini tujuan rasio *leverage* menurut Hery (2016:164) sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada pihak lainnya (kreditor), dibandingkan dengan jumlah aset yang dimiliki perusahaan.
2. Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban yang bersifat tetap (seperti angsuran pinjaman termasuk bunga).
3. Untuk menilai keseimbangan antara nilai aktiva khususnya aktiva tetap dengan modal.
4. Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang.
5. Untuk menilai seberapa besar pengaruh utang perusahaan terhadap pengelolaan aktiva.

2.1.1.4 Indikator Leverage

Menurut Sutisman, Wahyuni, dkk (2022:25) indikator yang bisa digunakan salah satunya adalah *Debt to Equity Ratio* (DER) yang berarti mempertimbangkan antara hutang yang dimiliki perusahaan dengan modal sendiri.

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Indikator *leverage* menurut Bratakusuma (2021) menggunakan rasio Debt to Equity Ratio (DER) :

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Sejalan dengan penelitian Jonathan & Trisnawati (2020) indikator yang digunakan yaitu *Debt to Equity Ratio* (DER) :

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Berdasarkan dari ketiga indikator di atas, indikator yang akan digunakan penulis adalah *Debt to Equity Ratio*. Rasio ini dapat melihat sejauh mana perusahaan dibiayai oleh hutang dengan kemampuan perusahaan yang digambarkan oleh modal. Semakin tinggi *Debt to Equity Ratio*, maka semakin tinggi hutang yang dimiliki perusahaan.

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Keterangan :

Debt to Total Assets : Utang pada Total Aset

Total Liabilities : Total Utang

Total Equity : Total Ekuitas

2.1.2 *Transfer Pricing*

2.1.2.1 **Pengertian Transfer Pricing**

Menurut PMK Nomor 7/PMK.03/2015, penentuan harga transfer (*transfer pricing*) merupakan penentuan harga transaksi antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa. *Transfer pricing* dapat disebut juga *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional pricing* dan *internal pricing* merupakan

pengaturan harga yang ditentukan tidak hanya sebatas pengaturan harga antar perusahaan dalam satu grup perusahaan saja, melainkan dapat terjadi dalam pengaturan harga antara-divisi pada satu perusahaan (Arsyad & Natsir, 2022:145).

Hal yang sama juga dinyatakan oleh Tampubolon & Farizi (2019:10) bahwa *transfer pricing* adalah transaksi pertukaran untuk produk atau jasa yang terjadi antara dua entitas perusahaan yang berbeda. Pertukaran produk antara bagian penjual dan bagian pembeli dalam entitas yang sama tidak dapat dianggap sebagai *transfer pricing* karena secara teknis masih dalam pelaporan yang sama. Tiwa, Saerang & Tirayoh (2017) menjelaskan bahwa besarnya pajak yang dibayarkan perusahaan merupakan ukuran kesediaan manajemen untuk memperkenalkan *transfer pricing* untuk mengurangi jumlah pajak yang dibayarkan oleh perusahaan untuk memaksimalkan laba. Suandy (2011:71) menyatakan *transfer pricing* adalah suatu teknik dalam manipulasi harga secara sistematis dengan maksud mengurangi laba secara artifisial, seolah perusahaan mengalami kerugian dan dapat menghindari pajak atau mengurangi pajak. *Transfer pricing* dihitung dengan membagi piutang pihak berelasi dengan total piutang perusahaan (Napitupulu, Situngkir, & Arfani, 2020).

Praktik *transfer pricing* ini diperbolehkan dengan menerapkan *system arm's length principle* dalam transaksinya. Praktik *arm's length principle* merupakan prinsip yang dapat mengatur kondisi sebanding dalam sebuah transaksi antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa (Kesa, Harinurdin, & Setiawati, 2015).

Tindakan *transfer pricing* terjadi karena adanya hubungan istimewa antar perusahaan induk mempunyai cabang dalam dan luar negeri antar divisi perusahaan multinasional, sehingga dapat bernegosiasi dan bekerja sama dengan baik dalam menentukan harga transfer. Hubungan istimewa ini diatur pada pasal 18 ayat 3, 3a dan 4 UU Pajak Penghasilan, yakni (Suandy, 2016):

1. Dirjen Pajak memiliki kewenangan untuk menetapkan ulang besaran pendapatan, pengurangan dan penentuan hutang yang menjadi modal guna menaksir besaran pendapatanyang dikenai pajak Pajak bagi Wajib Pajak yang memiliki relasi istimewa dengan pihak lainberdasarkan kewajaran bisnis tanpa adanya relasi istimewa.
2. Dirjen Pajak mememiliki kewenangan untuk melaksanakan perjanjian dengan Wajib Pajak serta bekerjasama dengan pihak instansi perpajakan negara lainnya guna menetapkan harga transaksi antarpihak yang memiliki relasi istimewa seperti yang disebutkan pada ayat 4, yang terjadi dalam satu periode tertentu,melakukan pengawasan terhadap penyelenggaraannya dan bernegosiasi kembali diakhir periode.
3. Relasi istimewa dinyatakan ada, jika :
 - a. Wajib pajak menyetorkan modal baik langsung maupun tidak langsung minimal 25% ke pihak wajib pajak lainnya, atau relasi antara wajib pajak dengan penyeter minimal 25% ke lebih dari 2 wajib pajak;
 - b. Wajib Pajak mengontrol pihak lainnya, atau 2 atau lebih wajib pajak dikontrol oleh satu wajib pajak yang sama;

c. Adanya hubungan keluarga.

Dari definisi di atas, dapat dikatakan bahwa *transfer pricing* adalah penetapan harga transfer yang ditetapkan atas penyerahan barang atau jasa dalam transaksi antar pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

2.1.2.2 Tujuan Transfer Pricing

Menurut Simamora (2001:71) tujuan atas penerapan *transfer pricing* adalah untuk mentransmisikan data keuangan diantara divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain.

2.1.2.3 Jenis-jenis Transfer Pricing

Pohan (2019:198) menyebutkan terdapat dua jenis transaksi dalam *transfer pricing*, sebagai berikut :

1. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar sektor dalam suatu perusahaan.
2. *Inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar dua perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Berdasarkan jangkauan operasi perusahaan dibagi lagi menjadi dua yaitu:
 - a. *Transfer pricing domestic* adalah harga transfer barang atau jasa antar unit grup perusahaan atau antar departemen suatu perusahaan dalam satu wilayah kedaulatan negara.
 - b. *Transfer pricing* multinasional berlaku untuk transaksi antar perusahaan dalam satu badan hukum atau antar unit hukum dalam satu kesatuan ekonomi yang meliputi berbagai wilayah kedaulatan negara.

2.1.2.4 Faktor yang Mempengaruhi *Transfer Pricing*

Tampubolon & Farizi (2019:14) menyatakan bahwa *transfer pricing* dipengaruhi oleh dua faktor yakni :

1. Aspek Keuangan
 - a. *Leverage* yaitu teknik penggunaan utang dalam pembelian aset, semakin tinggi *leverage* maka akan semakin tinggi potensi perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.
 - b. Pajak yaitu iuran yang bersifat memaksa, setiap wajib pajak pasti ingin mendapatkan keuntungan yang tinggi tetapi tidak ingin membayar pajak dengan jumlah yang besar. Maka dari itu apabila semakin tinggi tarif pajak disuatu negara maka akan semakin besar motivasi suatu perusahaan untuk menggeser laba perusahaannya kenegara dengan tarif pajak rendah, hal ini akan memungkinkan suatu perusahaan melakukan *transfer pricing*.
 - c. *Profitabilitas* yaitu kemampuan suatu perusahaan dalam menciptakan laba dalam satu periode. Apabila tingkat *profitabilitas* suatu perusahaan tinggi maka indikasi terjadinya *transfer pricing* akan meningkat.
2. Aspek Non-Keuangan
 - a. *Good Corporate Governance* yaitu kaidah dalam meningkatkan nilai suatu perusahaan, komponen yang dapat memengaruhi terjadinya tindakan *transfer pricing* adalah kualitas audit yang

dilakukan auditor (bagus atau tidak kualitas pemekriksaan yang dilakukan auditor).

- b. *Tunneling Incentive* yaitu pemegang saham pengendali melakukan kegiatan *tunneling* untuk mengalihkan asetnya ke anak perusahaannya dengan melakukan kegiatan *transfer pricing* agar dapat menekan setiap beban yang dapat mengurangi jumlah laba yang nantinya akan diperoleh.
- c. Mekanisme bonus yaitu imbalan yang diberikan pemilik perusahaan kepada manager perusahaan karna telah mencapai target kinerja perusahaan yang dapat diukur dari laba bersih perusahaan. Semakin besar laba yang dihasilkan maka akan semakin tinggi bonus yang akan diberikan kepada mabnajemen perusahaan terutama dewan direksi.

2.1.2.5 Indikator Transfer Pricing

Proksi yang digunakan untuk mengukur *transfer pricing* dalam penelitian ini adalah dengan membandingkan nilai piutang transaksi pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan jumlah total piutang Napitupulu, Situngkir & Arfani (2020) :

$$TP = \frac{\text{Piutang usaha yang memiliki hubungan istimewa}}{\text{Total piutang}}$$

Sejalan dengan penelitian Fitri & Pratiwi (2021) indikator yang digunakan, yaitu sebagai berikut :

$$TP = \frac{\text{Piutang usaha yang memiliki hubungan istimewa}}{\text{Total piutang}}$$

Sedangkan penelitian Thesa (2017) proksi indikator yang digunakan yaitu :

$$TP = \frac{\text{Piutang pihak berelasi}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

Berdasarkan dari ketiga indikator di atas, indikator yang akan digunakan penulis yaitu sama dengan yang digunakan peneliti Thesa (2017) yang dimana *transfer pricing* merupakan mekanisme penetapan harga yang tidak wajar terhadap transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. *Transfer pricing* diukur dengan membandingkan nilai piutang dari transaksi pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan total piutang.

$$TP = \frac{\text{Piutang pihak berelasi}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

2.1.3 Tax Avoidance (Penghindaran Pajak)

2.1.3.1 Pengertian Tax Avoidance

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan bentuk perlawanan yang dilakukan Wajib Pajak baik perorangan maupun badan. Penghindaran pajak ini menjadi suatu batasan dalam melakukan pemungutan pajak yang menyebabkan penghasilan negara berkurang. Menurut Suryowati (2022:45) penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah suatu proses pengendalian tindakan agar terhindar dari pengenaan pajak yang dikehendaki dan pengendalian tindakan itu bersifat legal dan tidak melanggar perundang-undangan perpajakan, karena wajib pajak hanya

mengurangi beban pajaknya dengan cara mengikuti ketentuan undang-undang perpajakan .

Sedangkan berdasarkan pendapat Rahayu (2017:205) penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan suatu tindakan untuk memperkecil beban pajak melalui upaya Wajib Pajak yang tidak melanggar peraturan perundang-undangan. Namun, penghindaran pajak (*tax avoidance*) akan mengurangi potensi penerimaan pajak. Selain itu, praktek tersebut memberikan dampak negatif terhadap ketidakadilan Wajib Pajak dalam memenuhi kewajiban pembayaran pajak. Penghasilan yang besar ditentukan oleh jumlah pajak yang lebih tinggi daripada utang pajak.

Hal yang sama juga dijelaskan oleh Purwanti & Handayani (2013:72) penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah praktik yang umumnya dilakukan oleh perusahaan untuk meminimalkan atau bahkan menghilangkan beban pajak yang terutang pada kas negara dengan memanfaatkan celah dalam kebijakan dan peraturan pajak. Meskipun upaya tersebut tidak melanggar hukum (*the letter of the law*), namun sebenarnya bertentangan dengan maksud peraturan perundang-undangan perpajakan.

Dari definisi-definisi di atas dapat diartikan bahwa penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah usaha yang dilakukan oleh wajib pajak untuk merekayasa penghasilannya yang berpotensi mengurangi pengenaan pajak dan tidak melanggar peraturan perundang-undangan yang berlaku dan bersifat legal.

2.1.3.2 Manfaat Tax Avoidance

Menurut Ngadiman & Puspitasari (2014) manfaat penghindaran pajak adalah sebagai berikut :

1. Meringankan beban pajak dengan cara yang telah dimungkinkan oleh perundang-undangan pajak.
2. Menguntungkan wajib pajak dalam menghindari kewajiban pajaknya dengan memanfaatkan *loopholes*.

2.1.3.3 Indikator Tax Avoidance

Pada penelitian Sukma & Setiawati (2022) indikator yang digunakan adalah *Cash Effective Tax Rate* (CETR) dikarenakan dapat mengetahui adanya praktik penghindaran pajak.

$$CETR = \frac{\text{Pajak yang dibayarkan}}{\text{Laba sebelum pajak}}$$

Sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Kuswoyo (2021) indikator yang digunakan penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah *Cash Effective Tax Rate* (CETR).

$$CETR = \frac{\text{Pajak yang dibayarkan}}{\text{Laba sebelum pajak}}$$

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Sadeva, Suharno & Sunarti (2020) indikator yang digunakan *Effective Tax Rate* (ETR).

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

Pada penelitian ini juga akan menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Alasan menggunakan indikator ini, guna melihat dalam suatu perusahaan terdapat seberapa tingginya aktivitas penghindaran pajak (*tax avoidance*) yang dilakukan perusahaan.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh *Leverage* terhadap *Tax Avoidance*

Debt to Equity Ratio (DER) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur *leverage*, dimana DER membandingkan total utang dengan total ekuitas. Semakin tinggi nilai DER, maka semakin rendah ekuitas dibandingkan dengan jumlah utang yang dibayarkan. Sedangkan semakin rendah nilai DER, maka semakin rendah rasio utang terhadap ekuitas, sehingga keadaan keuangan perusahaan dalam keadaan aman. Pada umumnya, jumlah utang perusahaan tidak boleh melebihi modalnya (Sufyati, Kusumadewi, 2022:143).

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ratna dan Ekawati (2021) menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan dari variabel *leverage* dengan perhitungan CETR terhadap *tax avoidance*. Di kemukakan juga oleh Sadeva, Suharno dan Sunarti (2020) bahwa *leverage* menunjukkan pengaruh signifikan negatif terhadap *tax avoidance*, semakin rendah tingkat *leverage* maka semakin tinggi tingkat *tax avoidance*. Sedangkan Penelitian yang dilakukan David dan Susi (2019) terkait dengan ditemukannya *leverage* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Hal sama juga diungkapkan oleh peneliti Ainniyya, Sumiati & Susanti (2021) memperoleh hasil bahwa *leverage* berpengaruh terhadap *tax avoidance*, semakin tinggi *leverage* maka semakin rendah perusahaan terindikasi

melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*). Sedangkan menurut penelitian yang dilakukan Hermawan, Sudradjat & Amyar (2021) hasil analisisnya yaitu *leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap *tax avoidance* dan hal tersebut menunjukkan semakin tinggi tingkat *leverage* suatu perusahaan maka semakin besar melakukan *tax avoidance*.

Berdasarkan ungkapan-ungkapan yang telah disebutkan di atas baik dari konsep maupun hasil penelitian terdahulu maka rumusan hipotesis satu (H1) peneliti ini adalah adanya pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*.

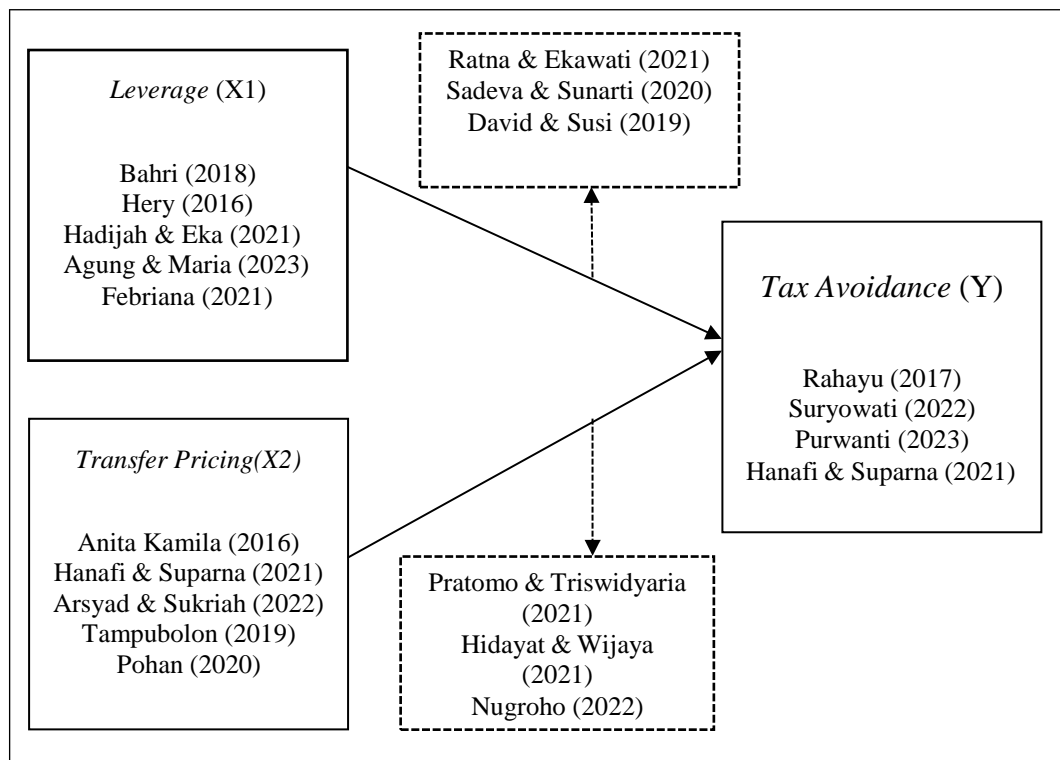
2.2.2 Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance*

Umumnya *transfer pricing* dihitung untuk pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Skema *transfer pricing* pada praktiknya perusahaan melakukan penetapan dengan cara menaikkan harga (*mark up*) atau menurunkan harga (*mark down*) antar perusahaan dalam satu kelompok dan mentransfer keuntungan ke divisi dengan tarif pajak yang relatif lebih rendah. Hal ini berdampak pada penerimaan pajak yang seharusnya masuk ke kas negara (Azis A, 2019). *Transfer pricing* dihitung dengan cara membagi piutang pihak berelasi dengan total piutang perusahaan (Napitupulu, Situngkir, & Arfani, 2020).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Pratomo & Triswidyaria (2021) menunjukkan hasil bahwa *transfer pricing* memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Sama halnya dengan hasil penelitian Hidayat & Wijaya (2021) *transfer pricing* memiliki pengaruh positif terhadap *tax avoidance*, hasil ini diartikan bahwa perusahaan menggunakan metode *transfer pricing* untuk secara aktif mengurangi jumlah pajak. Sedangkan hasil dari penelitian yang dilakukan oleh

Nugroho (2022) menunjukkan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh ke *tax avoidance*. Sedangkan menurut hasil penelitian Nugraha & Setiawan (2018) *transfer pricing* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, hal ini disebabkan karena adanya pergantian sistem pemerintahan yang mengakibatkan timbulnya kebijakan-kebijakan baru. *Transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*, hal ini dikarenakan tata cara pengungkapan transaksi pihak relasi secara detail belum ditetapkan dalam PSAK 7 sehingga penilaian terhadap *transfer pricing* dapat menjadi biasa antara satu perusahaan dengan perusahaan lain (Napitupulu, Situngkir, & Arfani, 2020).

Berdasarkan gambaran kerangka pemikiran diatas, maka dapat dijelaskan bahwa variabel independen yaitu *leverage* (X1) dan *transfer Pricing* (X2) dan untuk variabel dependen *tax avoidance* (Y).



Gambar 2.1 Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Djaali (2020:15) hipotesis adalah pernyataan tentang karakteristik populasi, yang merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang telah dirumuskan dalam suatu penelitian. Pengujian hipotesis menggunakan teknik statistika.

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini sebagai berikut :

H1 : *Leverage* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

H2 : *Transfer Pricing* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.