

PENGARUH BEBAN PAJAK, *TUNNELING INCENTIVE* DAN *DEBT COVENANT* TERHADAP *TRANSFER PRICING* PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN DARI SEKTOR INDUSTRI BARANG KONSUMSI YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE 2015-2018

*Dwikora Harjo¹

¹Program Studi Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Administrasi

²Institut Ilmu Sosial dan Manajemen STIAMI, Jakarta

Abstract.

Transfer pricing is a company policy in determining price from a transaction of intradivision members in a company or interdivision members between two companies either within the country or outside of the country. The objectives of this study were to test influence of tax expenses, tunneling incentive and debt covenant to the transfer pricing. Decision of transfer pricing in this study used dummy indicators. The population in this study was subsector food and beverage company from consumption goods industrial sector registered with the Indonesia Stock Exchange (BEI) in 2015-2018. Sampling technique used purposive sampling and obtained 14 of 25 companies. The data was collected from data of financial statements and annual report. The data analysis method in this study was logistic binerregression analysis with use of SPSS version 22 software. Its determination coefficient value was 64,9% that reflected tax expense, tunneling incentive and debt covenant affected transfer pricing. The results of the study indicated that simultaneously tax expense, tunneling incentive and debt covenant significantly affected to the transfer pricing policy. Whereas, partially the tax and tunneling incentive significantly affected to transfer pricing policy and the debt covenant not affected to the transfer pricing policy.

Keywords: *Transfer Pricing, Tax Expenses, Tunneling Incentive, Debt Covenant*

Cronicle of Article: Received (00,00,2020); Revised (00,00,2020); and Published (00,00,2020).

©2020 *Jurnal Administrasi Bisnis & Entrepreneurship, Program Studi Adminitrasi Bisnis Institut Ilmu Sosial dan Manajemen STIAMI*

Profile and corresponding author: Dwikora Harjo adalah Program Studi Administrasi Publik, Institut Ilmu Sosial dan Manajemen STIAMI. Jl. Pangkalan Asem Raya No. 55 Cempaka Putih Kota Jakarta Pusat 10530. *Corresponding Author:* joni.dwikora@gmail.com

How to cite this article Harjo, Dwikora, (2023). 'Pengaruh Beban Pajak, *Tunneling Incentive* dan *Debt Covenant* Terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman Dari Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI Periode 2015-2018', *Adbispreneur*, 3 (1), pp. 62-71 Available at: <http://JAMBIS>

PENDAHULUAN

Di era globalisasi yang saat ini semakin modern menyebabkan perekonomian berkembang pesat tanpa batas, bahkan negara sudah bukan menjadi batasan dalam proses perekonomian global. Dalam rangka memperkuat basis globalnya, perusahaan multinasional mendirikan anak-anak perusahaan, cabang dan perwakilan usahanya di berbagai negara yang tujuannya untuk memperkuat aliansi strategis dan mengembangkan pangsa pasar (*market share*) ekspor dan impor di berbagai negara.

Permasalahan baru akan muncul seiring dengan pesatnya globalisasi ekonomi dan revolusi industri bersamaan dengan perkembangan teknologi dan informasi. Persoalan pokok yang dihadapi sehubungan dengan investasi asing, salah satunya adalah *transfer pricing*. *Transfer pricing* menimbulkan sejumlah masalah, dan sulit menyelesaikan masalah tersebut, antara lain menyangkut bea cukai, ketentuan *anti dumping*, dan persaingan usaha tidak sehat. Meskipun beberapa perusahaan berkeinginan untuk menyesuaikan harga secara wajar dalam satu kebijakan namun hal itu langsung menimbulkan pertentangan dari perusahaan-perusahaan lainnya (Folsom dan Gordon, 1999: 1039 dalam Yuniasih, 2012). *Transfer Pricing* merupakan isu yang sensitif dalam dunia bisnis maupun ekonomi secara global. Tujuan awal praktik *Transfer Pricing* hanya sebatas sebagai penilaian kinerja antar anggota atau divisi perusahaan, mengamankan kompetitif anak/cabang perusahaan dari penetrasi pasar, mengurangi resiko moneter, dan sebagainya. Namun dengan perkembangan zaman motifnya berubah sebagai sebuah usaha yang dilakukan perusahaan dalam rangka menghindari kewajiban pembayaran pajak dengan cara meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayarkan kepada negara, pengambilan keuntungan lebih oleh pemegang saham mayoritas, kecurangan terhadap *lender*, dan sebagainya.

Berdasarkan berita yang dilansir oleh CNN Indonesia pada bulan Januari tahun 2017 Bursa Efek Indonesia (BEI) mencatat, pada sektor perusahaan manufaktur terdapat 1 (satu) sektor yang mengalami pelemahan indeks saham yaitu sektor aneka industri sebesar 1,4% dan 2 (dua) sektor industri yang mengalami peningkatan indeks saham yaitu sektor industri dasar dan kimia sebesar 0,99% dan sektor industri barang konsumsi sebesar 3,02% dari level 2.324,281 di pekan sebelumnya, ke level 2.394,536. Adanya pandangan bahwa investor akan berinvestasi pada perusahaan yang memiliki kinerja perusahaan yang baik membuat peneliti menyimpulkan berdasarkan fenomena pada paragraf diatas bahwa dengan banyaknya investor yang berinvestasi menandakan banyaknya juga perusahaan yang memiliki kinerja yang baik, kesimpulan tersebut dapat berhubungan dengan tingkat keputusan transfer pricing yang dilakukan oleh perusahaan, dimana saat perusahaan memiliki kinerja yang baik maka perusahaan tersebut pasti memiliki tingkat laba yang tinggi dan tingkat laba yang tinggi menandakan bahwa beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan pun semakin tinggi, hal ini dapat memicu perusahaan akan melakukan keputusan transfer pricing untuk perencanaan tahun kedepannya (Siti Jasmin *et al.*, 2018:77).

Selain pajak keputusan perusahaan melakukan *Transfer Pricing* adalah *Tunneling Incentive* yaitu suatu perilaku yang bisa dikatakan menguntungkan pihak dari pemegang saham mayoritas karena mentransfer aset dan laba demi keuntungan mereka sendiri. Sedangkan apabila terdapat biaya yang muncul pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya tersebut (Hartati, et., al, 2015).

Tunneling Incentive dilakukan oleh pemegang saham pengendali untuk memperoleh manfaat privat yaitu transfer sumber daya keluar dari perusahaan untuk kepentingan

pemegang saham pengendali itu sendiri. Perusahaan melakukan *tunneling* ini dengan tujuan untuk meminimalkan biaya transaksi. Dengan melakukan *tunneling* kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa maka biaya dapat ditekan sehingga lebih ekonomis dibandingkan dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Selain itu, perusahaan melakukan *tunneling* dengan tujuan untuk memanipulasi laba untuk keperluan pembayaran pajak maupun alasan lainnya, Motivasi lain yang dapat mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* adalah *debt covenant* yaitu suatu perjanjian untuk melindungi pemberi pinjaman (*lender* atau *kreditor*) dari tindakan-tindakan manajer terhadap kepentingan kreditor, seperti deviden yang berlebihan, pinjaman tambahan atau membiarkan model kerja dan kekayaan pemilik berada di bawah tingkat yang sudah ditentukan yang mana semuanya menurunkan keamanan atau menaikkan resiko bagi kreditor yang telah ada. Kontrak ini didasarkan pada teori akuntansi positif yaitu hipotesis *debt covenant* yang menyatakan bahwa semakin dekat suatu perusahaan ke pelanggaran perjanjian hutang, manajer memiliki kecenderungan untuk memilih prosedur akuntansi yang dapat memindahkan laba periode mendatang ke periode berjalan (Nugroho, 2012). Perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi mengutamakan kenaikan laba akan lebih memilih kebijakan melakukan transaksi *transfer pricing* untuk meningkatkan labanya. Dalam hal ini perusahaan memindahkan labanya ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah untuk mendapatkan laba yang lebih tinggi.

LITERATUR REVIUW

Kajian Pustaka

Harga transfer (*Transfer Pricing*) merupakan harga yang dibebankan pada transaksi penjualan barang maupun jasa yang ditanggung oleh pihak pembeli dalam hubungan istimewa antar divisi maupun perusahaan (Kurniawan, 2015). Tujuan penetapan harga transfer adalah untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain. *Transfer Pricing* diukur dengan pendekatan dikotomi yaitu dengan melihat keberadaan transaksi kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Perusahaan yang melakukan penjualan dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa diberi angka 1 dan yang tidak diberi angka 0.

Pajak merupakan iuran kepada negara (yang dapat dipaksakan) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan, dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk, dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum yang berhubungan dengan tugas negara yang menyelenggarakan pemerintah (Waluyo, 2016). Ciri-ciri pajak meliputi pajak diambil harus berdasarkan Undang-Undang, pajak digunakan untuk membiayai fasilitas negara atau fungsi pemerintahan, tidak menerima imbalan/balas jasa secara langsung, bersifat memaksa, dan dipungut oleh Negara atau Pemerintahan (Sumarsan, 2015). Pajak dalam penelitian ini diprosikan dengan *effective tax rate (ETR)* yang merupakan perbandingan *tax expense* (beban pajak) dikurangi *deferred tax expense* (beban pajak tangguhan) dibagi dengan laba sebelum kena pajak
$$ETR = \frac{\text{Tax Expense} - \text{Defer Tax Expense}}{\text{Pretax Income}}$$

Tunneling Incentive adalah suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, tetapi pemegang biaya dibebankan pada pemegang saham minoritas (Hartati, et,al, 2015). *Tunneling Incentive* muncul dalam dua bentuk yaitu yang pertama pemegang saham pengendali dapat memindahkan sumber daya dari perusahaan ke dirinya sendiri melalui transaksi antara perusahaan dengan pemilik. *Tunneling Incentive* diproksikan dengan ketentuan pemegang saham yang berada di negara lain yang persentase kepemilikan saham 20% atau lebih dengan tarif pajak lebih rendah dari Indonesia. Hal ini terdapat dalam PSAK nomor 15 mengenai pengaruh signifikan ditentukan dengan persentase 20% atau lebih yang dimiliki oleh pemegang saham. Variabel *Tunneling Incentive* diproksikan dengan perhitungan :

$$TNC = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Saham Terbesar}}{\text{Jumlah saham Beredar}}$$

Debt Covenant merupakan perjanjian untuk melindungi pemberi pinjaman (*lender* atau *kreditor*) dari tindakan-tindakan manajer terhadap kepentingan kreditur, seperti deviden yang berlebih, pinjaman tambahan, atau membiarkan model kerja dan kekayaan pemilik berada di bawah tingkat yang telah ditentukan, yang mana semuanya menurunkan keamanan (atau menaikkan resiko) bagi kreditur yang telah ada. Kontrak ini didasarkan pada teori akuntansi positif, yaitu hipotesis *debt covenant* yang menyatakan bahwa semakin dekat perusahaan ke pelanggaran perjanjian hutang, manajer memiliki kecenderungan untuk memilih prosedur akuntansi yang dapat memindahkan laba periode mendatang ke periode berjalan (Nugroho,2012). *Debt covenant* diproksikan dengan rasio hutang, dalam penelitian ini menggunakan rasio DER (*Debt to Equity Ratio*) yaitu perbandingan antara total hutang dengan modal saham (Pramana, 2014). Variabel *Debt Covenant* diproksikan dengan perhitungan :

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

Memberikan kekuasaan kepada manajer dari pemilik perusahaan, yaitu pemegang saham dengan harapan manajer mampu membuat keputusan, dengan menciptakan konflik potensial atas kepentingan yang disebut teori agen (*agency theory*). Teori agensi terfokus pada dua individu yaitu prinsipal dan agen. Prinsipal mendelegasikan *responsibility decision making* kepada agen.

Menurut Butar (2014) *Signalling theory* keputusan investasi pihak di luar perusahaan merupakan informasi penting yang dikeluarkan oleh perusahaan. Investor atau pelaku bisnis pada hakekatnya tentu memerlukan informasi penting yang terdapat di laporan keuangan. Laporan keuangan menyajikan keterangan, catatan atau gambaran baik keadaan masa lalu, saat ini maupun sebagai gambaran keadaan masa yang akan datang untuk kelangsungan hidup perusahaan dan bagaimana efek dalam pasaran. Lengkap, relevan, akurat merupakan informasi yang dibutuhkan dan dapat dikeluarkan pada waktu sangat diperlukan oleh investor di masal modal sebagai alat analisis untuk mengambil keputusan investasi.

Beban Pajak dan *Transfer Pricing*

Transfer Pricing sering kali diartikan transaksi untuk memperkecil pajak atau menghindarkan pajak perusahaan ke negara yang tarif pajaknya lebih kecil untuk tujuan memperoleh laba yang tinggi. Beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan *Transfer Pricing* dengan harapan dapat menekan beban tersebut. Beban pajak adalah salah satu motivasi perusahaan melakukan *transfer pricing* dengan cara melakukan transaksi kepada perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa atau perusahaan afiliasi yang berada di luar batas negara yang memiliki tarif pajak yang

lebih rendah, sehingga pajak yang dibayarkan akan menjadi lebih kecil dari yang seharusnya.

H1 = Ada pengaruh signifikan antara Beban Pajak terhadap *Transfer Pricing*

Tunneling Incentive* dan *Transfer Pricing

Struktur kepemilikan modal di Indonesia terkonsentrasi pada sedikit pemilik sehingga menyebabkan konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dan pemegang saham minoritas. *Tunneling Incentive* adalah suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, tetapi pemegang biaya dibebankan pada pemegang saham minoritas (Hartati, et,al, 2015). Entitas yang kepemilikannya terpusat pada satu pihak cenderung akan melakukan *tunneling* melalui transaksi *transfer pricing*.

Apabila pemilik saham mempunyai kepemilikan yang besar dalam suatu perusahaan, maka otomatis mereka juga menginginkan pengembalian atau dividen yang besar pula. Untuk itu ketika dividen yang dibagikan perusahaan tersebut harus dibagikan perusahaan tersebut harus dibagi dengan pemilik saham minoritas, maka pemilik saham mayoritas lebih memilih untuk melakukan *transfer pricing* dengan cara mentransfer kekayaan perusahaan untuk kepentingannya sendiri dari pada membagi dividennya kepada pemilik saham minoritas. Oleh sebab itu, semakin besar kepemilikan saham makan semakin memicu terjadinya *transfer pricing*.

H2 = Ada pengaruh signifikan antara *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*

Debt Covenant* dan *Transfer Pricing

Semakin tinggi hutang dan ekuitas perusahaan maka manajer perusahaan akan memilih metode akuntansi yang dapat menaikkan laba perusahaan. Untuk perusahaan yang berorientasi pada profit atau laba yang tinggi, salah satu caranya adalah menghindari peraturan kredit dengan cara *Transfer Pricing*. Semakin cenderung perusahaan melanggar perjanjian hutang maka manajer akan cenderung memilih prosedur akuntansi yang dapat mentransfer laba periode mendatang ke periode berjalan, karena hal tersebut dapat mengurangi resiko “*default*” (Harahap, 2012).

H3 = Ada pengaruh signifikan antara *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing*

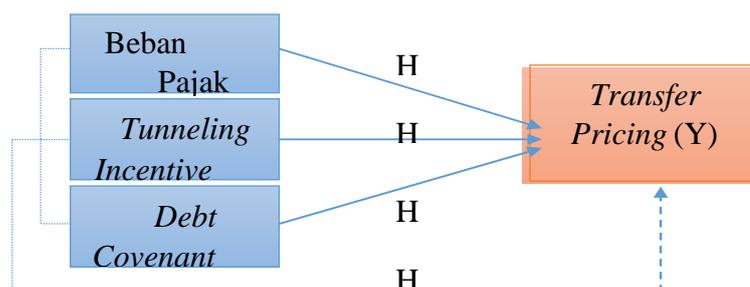
Beban Pajak, *Tunneling Incentive* dan *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing*

Pajak merupakan salah satu motif yang digunakan oleh perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Semakin nilai pajak lebih besar maka potensi perusahaan melakukan *transfer pricing* semakin besar pula. *Transfer pricing* adalah suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Dengan begitu selain pajak, *tunneling incentive* juga menjadi alasan suatu perusahaan melakukan *transfer pricing*. Dengan tingkat kepemilikan saham lebih besar, maka semakin besar pula kemungkinan menjadi pemegang saham pengendali. *Tunneling* adalah transfer aset dan keuntungan keluar dari perusahaan untuk kepentingan pemegang saham mayoritas.

Keputusan untuk melakukan *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh *debt covenant*. *Debt Covenant* merupakan perjanjian untuk melindungi pemberi pinjaman (*lender* atau *kreditor*) dari tindakan-tindakan manajer terhadap kepentingan kreditor, seperti deviden yang berlebih, pinjaman tambahan, atau membiarkan model kerja dan kekayaan pemilik berada di bawah tingkat yang telah ditentukan, yang mana semuanya menurunkan keamanan (atau menaikkan resiko) bagi kreditor yang telah ada.

H4 = Ada pengaruh signifikan antara Beban Pajak, *Tunneling Incentive* dan *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing*

Model Konseptual



METODE PENELITIAN

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan kuantitatif yang menganalisis data numerik dan diuji dengan metode statistik dan hasilnya akan ditafsirkan untuk mendapatkan kesimpulan. Serta menggunakan jenis penelitian historis (kejadian masa lampau) berupa laporan keuangan masa lalu perusahaan yang sistematis dan objektif

Teknik Pengumpulan Data

Berdasarkan sumber datanya, penelitian ini adalah penelitian yang menggunakan sumber data sekunder yaitu data diperoleh dari berbagai sumber yang telah ada seperti laporan keuangan, buku, dan lainnya. Dokumentasi merupakan teknik yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan berbagai dokumen yang berkaitan dengan penelitian.

Teknik Sampling

Menurut Sugiyono (2014:115), "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya". Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah perusahaan sub sektor makanan dan minuman dari sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2015-2018 yang berjumlah 25 perusahaan.

Menurut Sugiyono (2014:116), "Teknik Sampling adalah teknik pengambilan sampel. Untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian, terdapat berbagai teknik sampling yang digunakan". Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik sampling *Non Probability Sampling* dengan pendekatan *Purposive Sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan/kriteria tertentu. Kriteria penentuan sampel pada penelitian ini adalah :

1. Perusahaan yang dijadikan objek penelitian adalah perusahaan Bursa Efek Indonesia (BEI) yang terdaftar tahun 2015-2018 pada sub sektor makanan dan minuman dari sektor industri barang konsumsi.
2. Perusahaan yang menerbitkan data laporan keuangan tahunan / *annual report* tahun 2015-2018 secara berturut-turut.
3. Perusahaan yang tidak mengalami kerugian selama periode pengamatan. Hal ini karena perusahaan yang mengalami kerugian tidak memiliki kewajiban perpajakan sehingga alasan beban pajak menjadi tidak relevan.

Berdasarkan kriteria tersebut, didapatkan 14 perusahaan sampel dari 25 perusahaan populasi perusahaan sub sektor makanan dan minuman dari sektor industri barang konsumsi yang memenuhi kriteria untuk dilakukan penelitian.

Tabel 1 Proses Penentuan Sampel Penelitian

NO	KRITERIA	JUMLAH
1	Perusahaan Sub Sektor Makanan & Minuman dari Sektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2018	25
2	Perusahaan yang tidak/belum menerbitkan laporan keuangan secara berturut-turut selama periode 2015-2018	(6)

3	Perusahaan yang mengalami kerugian selama tahun 2015-2018	(5)
	Perusahaan yang memenuhi kriteria	14
	Periode Penelitian	4
	Jumlah Sampel Penelitian	56

Sumber : Diolah dari *Annual Report Perusahaan*, diolah tahun 2019.

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik analisis regresi logistik (*Binary Logistic Regression*) melalui aplikasi SPSS versi 22. Teknik ini digunakan karena variabel terikat dalam penelitian ini yaitu *transfer pricing* bersifat dikotomus atau merupakan variabel *dummy*. Teknik analisis ini tidak memerlukan lagi uji normalitas dan uji asumsi klasik pada variabel bebasnya (Setyarno, Januarti dan Faisal, 2006 dalam Yuniasih, *et al.*, 2012). Model regresi logistik ditunjukkan dalam persamaan sebagai berikut :

$$TP = \alpha + \beta_1BP + \beta_2TNC + \beta_3DC + e \quad (1)$$

Keterangan :

TP = *Transfer Pricing* (variabel *dummy*, kategori 0 = tidak melakukan transaksi penjualan kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa, dan 1 = melakukan transaksi penjualan kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa)

BP = Beban Pajak

TNC = *Tunneling Incentive*

DC = *Debt Covenant*

α = Konstanta

β = Koefisien Regresi

e = *Error / Residual*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 56 pengamatan perusahaan sub sektor makanan dan minuman dari sektor industri barang konsumsi selama periode 2015-2018. Statistik deskriptif menunjukkan bahwa transaksi hubungan

istimewa terjadi pada 53 pengamatan, yang berarti sebagian besar perusahaan melakukan transaksi *transfer pricing*. Dilihat dari sisi kepemilikan saham, rata-rata persentase kepemilikan perusahaan adalah sebesar 52,09 persen. Ini menunjukkan bahwa kepemilikan saham perusahaan sampel cenderung terkonsentrasi pada sebagian kecil pihak.

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan regresi logistik. Kelayakan model regresi dinilai dengan menggunakan Hosmer and Lemeshow's Goodness of Fit Test. Pengujian menunjukkan nilai Chi-square sebesar 0,297 dengan signifikansi sebesar 0,996. Nilai -2LL awal adalah sebesar 42,198. Setelah dimasukkan kedua variabel independen, maka nilai -2LL akhir mengalami penurunan menjadi sebesar 18,652. Penurunan likelihood (-2LL) ini menunjukkan model regresi yang lebih baik atau dengan kata lain model yang dihipotesiskan fit dengan data.

Besarnya nilai koefisien determinasi pada model regresi logistik ditunjukkan oleh nilai Nagelkerke R Square. Nilai Nagelkerke R Square adalah sebesar 0,649 yang berarti variabilitas variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen adalah sebesar 64,9% sedangkan sisanya sebesar 35,1% dijelaskan oleh variabel- variabel lain di luar model penelitian.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa beban pajak dan tunneling incentive terdapat pengaruh pada transfer pricing. Ini dapat dilihat dari tingkat signifikansi masing-masing sebesar 0,047 dan 0,033 yang lebih kecil dari 0,05. Hasil ini konsisten dengan hipotesis yang diajukan. Sedangkan debt covenant tidak ada pengaruh terhadap transfer pricing. Dapat dilihat dari tingkat signifikansinya sebesar 0,104 yang lebih besar dari 0,05. Maka diperoleh persamaan regresi dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$TP = 2,627 + 44,475BP - 21,255TNC + 5,350DC + e$$

Pembahasan

Dari penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa beban pajak berpengaruh positif dan signifikan, tunneling incentive berpengaruh negatif dan signifikan, dan debt covenant berpengaruh positif tetapi tidak signifikan. Dari koefisien determinasi menunjukkan bahwa sebesar 64,9% variabel terikat dijelaskan oleh variabel bebasnya. Ada kemungkinan lain yang mempengaruhi perusahaan dalam melakukan transfer pricing diluar variabel yang diteliti.

Adapun penjelasan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependennya adalah sebagai berikut :

1. Pengaruh Beban Pajak Terhadap Transfer Pricing

Berdasarkan uji regresi logistik dapat diketahui bahwa nilai koefisien regresi variabel beban pajak memiliki nilai sebesar 44,475 dengan nilai signifikansi 0,047. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa beban pajak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap transfer pricing karena memiliki signifikansi lebih rendah dari 0,05. Oleh karena itu, H01 ditolak dan menerima Ha1. Hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis H1 yaitu "Ada pengaruh signifikan antara beban pajak terhadap Transfer Pricing".

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan Saraswati dan Sujana (2017), Refgia (2017) dan Yuniasih (2012) juga menyatakan bahwa beban pajak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan transfer pricing. Sementara itu Kenneth Klassen et.al (2013) menyebutkan bahwa keberhasilan perusahaan melakukan transfer pricing memberikan dampak signifikan terhadap effective tax rate dan Karina Maria kasztelnik (2012) menyatakan bahwa motivasi pajak berpengaruh terhadap penggunaan kebijakan

transfer pricing serta membuktikan bahwa transfer pricing dapat menjadi alat dalam mengurangi biaya transaksi internasional dan meminimalkan tarif pajak juga dapat membantu perusahaan memperoleh laba yang tinggi dari transaksi antar negara secara global.

Hal ini menunjukkan bahwa beban pajak adalah salah satu motivasi perusahaan manufaktur khususnya perusahaan sub sektor makanan dan minuman dari sektor industri barang konsumsi periode 2015-2018 melakukan transfer pricing dengan cara melakukan transaksi kepada perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa atau perusahaan afiliasi yang berada di luar batas negara yang memiliki tarif pajak yang lebih rendah, sehingga pajak yang dibayarkan akan menjadi lebih kecil dari yang seharusnya.

2. Pengaruh Tunneling Incentive Terhadap Transfer Pricing

Berdasarkan uji regresi logistik dapat diketahui bahwa nilai koefisien regresi variabel tunneling incentive memiliki nilai sebesar -21,255 dengan nilai signifikansi 0,033. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa tunneling incentive memiliki pengaruh yang signifikan terhadap transfer pricing karena memiliki signifikansi lebih rendah dari 0,05. Oleh karena itu, H02 ditolak dan menerima Ha2. Apabila semakin besar nilai tunneling incentive maka semakin kecil transaksi transfer pricing begitu juga sebaliknya semakin kecil nilai tunneling incentive maka semakin besar transaksi transfer pricing. Hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis H2 yaitu "Ada pengaruh signifikan antara Tunneling Incentive terhadap Transfer Pricing".

Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan Refgia (2017), Saraswati dan Sujana (2017), Hartati (2014) dan Yuniasih (2012) juga menyatakan bahwa tunneling incentive berpengaruh secara signifikan terhadap transfer pricing. Bahwa entitas yang kepemilikannya terpusat pada

satu pihak cenderung akan melakukan tunneling melalui transaksi transfer pricing. Apabila pemilik saham mempunyai kepemilikan yang besar dalam suatu perusahaan, maka otomatis mereka juga menginginkan pengembalian atau dividen yang besar pula. Untuk itu ketika dividen yang dibagikan perusahaan tersebut harus dibagikan perusahaan tersebut harus dibagi dengan pemilik saham minoritas, maka pemilik saham mayoritas lebih memilih untuk melakukan *transfer pricing* dengan cara mentransfer kekayaan perusahaan untuk kepentingannya sendiri dari pada membagi dividennya kepada pemilik saham minoritas. Oleh sebab itu, semakin besar kepemilikan saham makan semakin memicu terjadinya *transfer pricing*.

3. Pengaruh *Debt Covenant* Terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan uji regresi logistik dapat diketahui bahwa nilai koefisien regresi variabel beban pajak memiliki nilai sebesar 5,350 dengan nilai signifikansi 0,104. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa *debt covenant* tidak ada pengaruh yang signifikan terhadap *transfer pricing* karena memiliki signifikansi lebih rendah dari 0,05. Oleh karena itu, H03 diterima dan menolak Ha3. Artinya semakin banyak atau sedikit nilai *debt covenant* tidak membuat perusahaan termotivasi untuk melakukan transaksi *transfer pricing*. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan hipotesis H3 yaitu "Ada pengaruh signifikan antara *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing*".

Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan Sari dan Mubarak (2018) yang menyatakan bahwa *debt covenant* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *transfer pricing*. Artinya pada perusahaan sub sektor makanan dan minuman dari sektor industri barang konsumsi, perjanjian hutang dengan pemberi hutang tidak mempengaruhi *transfer pricing*.

4. Pengaruh Beban Pajak, *Tunneling Incentive* dan *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing*

Dapat dilihat bahwa nilai *Chi-Square* yang diperoleh sebesar 23,546 dengan *Degree of freedom* sebesar 3. Tingkat signifikansi yang dihasilkan adalah 0,000 atau sebesar 0%. Dengan demikian hipotesis penelitian menunjukkan bahwa nilai H04 ditolak atau hipotesis Ha4 diterima yang berarti bahwa minimal ada satu variabel independen yang berupa pajak, *tunneling incentive* maupun *debt covenant* memiliki pengaruh terhadap variabel dependen yaitu keputusan *transfer pricing*. Hal ini menunjukkan bahwa hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis H4 yaitu "Ada pengaruh signifikan antara beban pajak, *tunneling incentive* dan *debt covenant* terhadap *transfer pricing*".

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan penjelasan hasil penelitian tersebut, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh beban pajak, *tunneling incentive* dan *debt covenant* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan sub sektor makanan dan minuman dari sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI periode tahun 2015-2018, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Ada pengaruh signifikan antara beban pajak terhadap *transfer pricing*.
2. Ada pengaruh signifikan antara *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing*.
3. Tidak ada pengaruh signifikan antara *debt covenant* terhadap *transfer pricing*.
4. Ada pengaruh signifikan antara beban pajak, *tunneling incentive* dan *debt covenant* terhadap *transfer pricing*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf. 2014. *Manajemen dan Evaluasi Kinerja Karyawan*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Bahri, Syaiful. 2018. *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.
- Barthos, Basir. 2013. *Manajemen Kearsipan: Untuk Lembaga Negara, Swasta, dan Perguruan Tinggi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Creswell, John W. 2012. *Qualitative Inquiry and Research Design, Choosing Among Five Traditions*. California: Sage Publication.
- Dewi dan Harjoyo. 2019. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Tangerang: UNPAM PRESS.
- Mahmudah, Enny. 2019. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Surabaya: Ubhara Manajemen Press.
- Mulyadi, Mohammad. 2014. *Metode Penelitian Praktis Kuantitatif dan Kualitatif*. Jakarta: Publica Institute.
- Nawawi, Hadari. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
- Mangkunegara, AA. Anwar Prabu. 2013. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Masram, & Mu'ah. 2017. *Manajemen Sumber Daya Manusia Profesional*. Sidoarjo: Zifatama Publisher.
- Pynes, Joan, E. 2013. *Human Resources Managemen for Public and Nonprofit Organizations*. San Fransisco: Jossey-Bass.
- Rifa'i, Muhammad, et al. 2013. *Manajemen Organisasi*. Bandung: Citapustaka Media Perintis.
- Sellang, Kamaruddin. 2016. *Administrasi dan Pelayanan Publik: Antara Teori dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Penerbit Ombak.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&B*. Bandung: Alfabeta.
- Syafri, Wirman dan Alwi. 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Organisasi Publik*. Jatinangor: IPDN Press.
- Bariqi, Muhammad Darari, 2018, "Pelatihan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia", dalam JSMB Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis, Vol. 5 (2) hlm. 64-69.
- Damayanti, Erlin, dkk, 2016, "Strategi Capacity Building Pemerintah Desa Dalam Pengembangan Potensi Kampoeng Ekowisata Berbasis Masyarakat Lokal", dalam Jurnal Administrasi Publik (JAP), Vol. 2, No. 3, Hal. 464-470.
- Pikanthi, Dyah dan Novi Kandiyah, 2020, "Pengaruh Capacity Building Terhadap Kinerja Karyawan Perbankan Syariah", dalam Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Akuntansi, Vol. 7 No. 1 (2020): Jurnal Bisnis Manajemen dan Akuntansi – Maret.
- Suhariyanto, Tatbita Titin, 2020, "Analisis Manajemen Organisasi dan Sumber Daya Manusia (Studi Kasus pada Industri Velg Mobil)", dalam Jurnal OPSI Vol 13 No.1 Juni 2020.
- Sunahwati, Eka, 2019, "Human Resources Development Policy as a Strategy for Improving Public Organizational Performance", dalam JKAP (Jurnal Kebijakan dan Administrasi Publik), Vol.23 (1), May 2019, 50-62 ISSN 0852-9213 (Print), ISSN 2477-4693.
- Yuliyanti, Erlina, 2020, "Pengembangan Sumber Daya Manusia Berbasis Total Quality Management Di Smk Muhammadiyah Prambanan", dalam Al-Tanzim: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam, Vol. 04 No. 01 (2020) : 24-35.