



Publikasi
Media
Discovery
Berkelanjutan

Book Chapter

AKUNTANSI PERPAJAKAN

2024 EDITION

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG



BOOK CHAPTER AKUNTANSI PERPAJAKAN

Penulis:

Dr. Hasan Mukhibad, S.E., M.Si; Trisni Suryarini, S.E., M.Si.; Drs. Fachrurrozie, M.Si; Niswah Baroroh, S.E., M.Si.; Dessy Ekaviana, S.Pd., M.Ak; Tri Susilo Wahyu Aji, S.E., M.Sc; Meilani Intan Pertiwi, M.Acc; Atik Ul Mussanadah, S.Pd., M.Sc; Nur Anita, M.Sc; Ardhana Reswari Hasna Pratista, S.E., M.Sc; Caraka Hadi, S.Ak., M.Sc; Mariana Ratih Ratnani, S.Ak., M.Sc; Aviani Puspitasari; Athfiyati Naziyah; Eiriza Safitri; Kartika Novi Astuti Siahaan; Linda Kusuma Wardani; Hazhia Andini Shalikhha; Saradilla Fatimah Zahro; Yustina Mahawan Putri

Editor :

Dr. Hasan Mukhibad, S.E., M.Si; Tri Susilo Wahyu Aji, S.E., M.Sc; Dessy Ekaviana, S.Pd., M.Ak; Kuat Waluyo Jati, SE., M.Si; Atik Ul Mussanadah, S.Pd., M.Sc; Ardhana Reswari Hasna Pratista, S.E., M.Sc; Mariana Ratih Ratnani, M.Sc

Layouters:

Cindi Rizqia Stefani; Dini Milatil Mardliyah; Akbar Bayu Saputro; Yahya Aqil Maulana

Desain:

Tri Susilo Wahyu Aji, S.E., M.Sc.



Publikasi
Media
Discovery
Berkelanjutan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya, buku **Book Chapter Akuntansi Perpajakan** Jilid 1 ini dapat terselesaikan dengan baik. Buku ini merupakan kontribusi dari Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang, dalam upaya menghadirkan wawasan tentang akuntansi berkelanjutan.

Di tengah tantangan global terkait lingkungan dan sosial, akuntansi berkelanjutan menjadi topik yang sangat penting. Buku ini berisi berbagai pembahasan mengenai konsep dan praktik akuntansi yang mendukung keberlanjutan, dengan harapan dapat menjadi panduan bagi para pembaca dalam memahami dan menerapkan prinsip-prinsip tersebut.

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan buku ini, terutama kepada para penulis dan editor yang telah memberikan kontribusinya. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat dan menjadi referensi bagi para pembaca yang tertarik dengan topik akuntansi berkelanjutan.

Semarang, Oktober 2024

Tim Penyusun

DAFTAR ISI

COVER.....	1
HALAMAN PENULIS.....	2
KATA PENGANTAR.....	3
DAFTAR ISI	4
DAFTAR TABEL.....	7
DAFTAR GAMBAR.....	8
BAB I.....	9
PERAN UKURAN PERUSAHAAN DALAM MEMODERASI PENGARUH BEBAN PAJAK, DEBT COVENANT DAN MEKANISME BONUS TERHADAP KEPUTUSAN PERUSAHAAN DALAM PRAKTIK TRANSFER PRICING	9
Pendahuluan.....	10
Teori dan Pengembangan Hipotesis.....	15
Metode.....	19
Hasil dan Pembahasan	20
Kesimpulan.....	25
Referensi.....	25
BAB II	28
Pengaruh Pelaksanaan <i>Self Assessment System</i> , Pengetahuan Pajak, Kualitas Pelayanan Fiskus dan Pemeriksaan Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Restoran di Kabupaten Tegal	28
Pendahuluan.....	29
Teori dan Pengembangan Hipotesis.....	33
Metode.....	35
Hasil.....	38
Kesimpulan.....	42
Daftar Pustaka.....	43
BAB III.....	47
UKURAN PERUSAHAAN MEMODERASI <i>MANAGERIAL ABILITY</i> , MANAJEMEN LABA, KEPEMILIKAN ASING TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK	47
Pendahuluan.....	48
Teori dan Pengembangan Hipotesis.....	51
Metode.....	54
Hasil dan Pembahasan	54
Kesimpulan.....	62
Daftar Pustaka.....	62
BAB IV.....	68



PENGARUH TINGKAT PENDAPATAN, RAZIA LAPANGAN, DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPATUHAN WAJIB PAJAK KENDARAAN BERMOTOR	68
Pendahuluan.....	69
Teori dan Pengembangan Hipotesis.....	73
Metode.....	76
Hasil dan Pembahasan	78
Kesimpulan.....	82
Daftar Pustaka.....	82
BAB V	86
PENGARUH INTENSITAS ASET TETAP, <i>SALES GROWTH</i> , <i>INVENTORY INTENSITY</i> , KOMPENSASI RUGI FISKAL, DAN KOMPENSASI EKSEKUTIF TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK.....	86
Pendahuluan.....	87
Teori dan Pengembangan Hipotesis.....	89
Metode.....	92
Hasil dan Pembahasan	93
Kesimpulan.....	99
Referensi.....	100
BAB VI.....	103
Pengaruh Political Connection, Transfer Pricing, Leverage, Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance	103
Pendahuluan.....	104
Teori dan Pengembangan Hipotesis.....	106
Metode Penelitian.....	110
Hasil Dan Pembahasan.....	111
Kesimpulan.....	117
Daftar Pustaka.....	118
BAB VII	120
Pengaruh Kepemilikan Asing, <i>Tunneling Incentive</i> , dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Transfer Pricing</i> dengan <i>Debt Covenant</i> sebagai Variabel Moderasi pada Perusahaan Sektor Non Keuangan	120
Pendahuluan.....	121
Metode.....	128
Hasil Dan Pembahasan.....	129
Kesimpulan.....	134
Daftar Pustaka.....	135
BAB VIII.....	138

Pengaruh <i>Tunneling Incentive</i> , <i>GCG</i> , dan Komisaris Independen terhadap <i>Transfer Pricing</i> dengan Multinasionalitas sebagai Variabel Moderasi	138
Pendahuluan.....	139
Metode.....	146
Hasil Dan Pembahasan.....	150
Kesimpulan.....	155
Daftar Pustaka.....	156



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Kriteria Pemilihan Sampel	19
Tabel 1. 2 Hasil Analisis Deskriptif	20
Tabel 1. 3 Ringkasan Pengujian Hipotesis	21
Tabel 2. 1 Realisasi Pendapatan Pajak Daerah Kabupaten Tegal Tahun 2020-2022	32
Tabel 2. 2 Hasil Purposive Sampling	36
Tabel 2. 3 Definisi Operasional Variabel	36
Tabel 2. 4 Analisis Statistik Deskriptif	38
Tabel 2. 5 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	39
Tabel 2. 6 Hasil Uji Hipotesis	40
Tabel 3. 1 Hasil Analisis Statistik Deskriptif	54
Tabel 3. 2 Hasil Uji Multikolinieritas	55
Tabel 3. 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	56
Tabel 3. 4 Hasil Uji Moderated Regression Analysis (MRA)	56
Tabel 4. 1 Jumlah Pendapatan PKB Koordinator Ciayumajakuning Tahun 2023 ..	71
Tabel 4. 2 Jumlah Kendaraan yang menunggak PKB di Kota Cirebon	71
Tabel 4. 3 Hasil Analisis Deskriptif	78
Tabel 4. 4 Hasil Uji Hipotesis	79
Tabel 5. 1 Definisi Operasional Variabel	92
Tabel 5. 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif	93
Tabel 5. 3 Hasil Analisis Regresi Data Panel	94
Tabel 5. 4 Ringkasan Hasil Uji Hipotesis	96
Tabel 6. 1 Kriteria Sampel Penelitian	110
Tabel 6. 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif	111
Tabel 6. 3 Uji Regresi Linier Berganda dengan Common Effect Model	112
Tabel 6. 4 Ringkasan Hasil Uji Hipotesis	113
Tabel 7. 1 Kriteria Sampel Penelitian	128
Tabel 7. 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif	129
Tabel 7. 3 Hasil Uji Statistik t dan Uji Moderated Regression Analysis	130
Tabel 7. 4 Ringkasan hasil uji hipotesis	131
Tabel 8. 1 Pengambilan Sampel	146
Tabel 8. 2 Item Indikator Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia (PUG-KI)	147
Tabel 8. 3 Hasil Analisis Statistik Deskriptif	150
Tabel 8. 4 Ringkasan Hasil Uji Hipotesis	151

DAFTAR GAMBAR

Gambar 6. 1 Kerangka berpikir	110
-------------------------------------	-----



BAB I

PERAN UKURAN PERUSAHAAN DALAM MEMODERASI PENGARUH BEBAN PAJAK, DEBT COVENANT DAN MEKANISME BONUS TERHADAP KEPUTUSAN PERUSAHAAN DALAM PRAKTIK TRANSFER PRICING

Aviani Puspitasari¹⁾, Hasan Mukhibad²⁾, Dessy Ekaviana³⁾

Accounting study program, Faculty of Economics and Business, Universitas Negeri Semarang, Indonesia

[avianipuspitasari@students.unnes.ac.id^{1\)}](mailto:avianipuspitasari@students.unnes.ac.id)

[hasanmukhibad@mail.unnes.ac.id^{2\)}](mailto:hasanmukhibad@mail.unnes.ac.id)

[ekaviana@mail.unnes.ac.id^{3\)}](mailto:ekaviana@mail.unnes.ac.id)



Abstrak *Transfer pricing* adalah penentuan harga untuk barang atau jasa dari satu bagian ke bagian lain dalam perusahaan atau antara perusahaan yang memiliki hubungan khusus, di mana harga tersebut ditetapkan secara tidak wajar. Perusahaan melakukan *transfer pricing* untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap bagaimana ukuran perusahaan berperan sebagai faktor yang memoderasi hubungan antara beban pajak, *debt covenant*, dan mekanisme bonus dalam pengambilan keputusan perusahaan terkait praktik *transfer pricing*. Populasi dalam penelitian ini berupa seluruh perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2018– 2022 sejumlah 76 perusahaan. Teknik sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* dan diperoleh 23 perusahaan dengan 115 unit analisis data. Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan uji selisih mutlak pada analisis regresi moderasi serta alat analisisnya menggunakan aplikasi Eviews12. Hasil dari penelitian ini yaitu *debt covenant* berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing* sedangkan beban pajak dan mekanisme bonus tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *transfer pricing*. Ukuran perusahaan tidak dapat memoderasi secara signifikan pengaruh antara variabel beban pajak, *debt covenant*, dan mekanisme terhadap *transfer pricing*. Saran untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan alternatif proksi lain untuk mengukur variabel beban pajak, mekanisme bonus, variabel ukuran perusahaan disarankan dapat menggunakan proksi yang berbeda untuk mengetahui apakah variabel ukuran perusahaan mampu memoderasi pengaruh variabel independen lainnya terhadap *transfer pricing*.

Kata kunci: *Transfer Pricing*; Beban Pajak; *Debt Covenant*; Mekanisme Bonus; Ukuran Perusahaan

Pendahuluan

Peranan perusahaan dalam mengembangkan usahanya adalah kunci utama bagi pertumbuhan ekonomi suatu negara yang sedang berkembang. Salah satu langkah yang dilakukan untuk mengembangkan usahanya adalah dengan mendirikan cabang perusahaan baik di dalam maupun di luar negeri. Fokus utama sebuah perusahaan adalah mencapai keuntungan maksimal. Perusahaan berusaha untuk mengurangi jumlah pajak yang harus mereka



bayarkan, selain berusaha untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Penurunan tingkat beban pajak perusahaan berakibat pada peningkatan laba setelah pajak yang diperoleh perusahaan menjadi optimal.

Pajak memiliki peran yang sangat signifikan dalam mendukung pendanaan pembangunan negara di Indonesia. Pajak adalah beban finansial yang harus dibayarkan kepada pemerintah sesuai dengan hukum yang bersifat memaksa dan imbalannya tidak dapat langsung dirasakan. Pajak merupakan salah satu sektor utama dalam mendapatkan penerimaan negara dengan presentase yang signifikan, oleh karena itu pemerintah harus memastikan bahwa penerimaan pajak ini memungkinkan mencapai level tertinggi, Dikarenakan uang yang diterima dari pajak akan digunakan untuk mendanai pembangunan, baik ditingkat pusat maupun daerah. Pada sisi pemerintah, mereka berusaha untuk meningkatkan penerimaan pajak, tetapi bagi perusahaan pajak dianggap sebagai beban yang perlu dikurangi agar jumlah yang harus dibayarkan kepada pemerintah tidak terlalu banyak. Karena alasan tersebut, diperlukan strategi atau penyusunan rencana pajak yang perusahaan harus lakukan untuk mengurangi beban pajak yang harus ditanggung. Karena Perusahaan terlibat dalam kegiatan perdagangan di negara-negara yang memiliki peraturan perpajakan yang berbeda-beda, maka dapat terjadi upaya untuk melakukan penghindaran pembayaran pajak. Penghindaran pajak dapat dilakukan dengan cara mengubah distribusi keuntungan melalui transaksi antar perusahaan di negara yang berbeda dan memiliki keterkaitan khusus. Pemberlakuan tarif pajak yang berbeda di setiap negara dapat mendorong perusahaan untuk mengurangi kewajiban pajak mereka dengan menggunakan praktik *transfer pricing* (Prananda & Triyanto, 2020).

Suandy (2016) menjelaskan bahwa *transfer pricing* mengacu pada penentuan harga untuk transaksi antara perusahaan yang melibatkan barang, jasa, atau aset tak berwujud. Dua penafsiran yang berbeda dapat diberikan terhadap *transfer pricing*, yaitu bersifat netral dan peyoratif. Pengertian yang bersifat netral menyatakan bahwa *transfer pricing* adalah metode dan strategi dalam bisnis yang tidak memiliki niat untuk mengurangi pajak. Sedangkan yang bersifat peyoratif, *transfer pricing* adalah praktik penetapan harga oleh sebuah perusahaan untuk mengalokasikan pendapatan dari satu perusahaan ke perusahaan lain di negara yang berbeda. Tujuan utamanya adalah untuk

mengurangi laba yang harus dikenai pajak di negara dengan tarif pajak tinggi, dan memindahkan laba tersebut ke negara dengan tarif pajak lebih rendah. Praktik ini seringkali dianggap merugikan dan memiliki konotasi negatif. Menurut Setiawan (2014), *transfer pricing* dapat dikategorikan menjadi dua jenis, yakni transfer harga antar divisi dalam satu perusahaan dan transfer harga antara dua perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Proses ini bisa dilakukan antar negara yang berbeda (*internasional transfer pricing*).

Menurut laporan dari situs berita ekonomi (bisnis.com,2019), tercatat bahwa pada tahun 2018, terjadi kenaikan yang cukup besar dalam kasus *transfer pricing* jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, yaitu tahun 2017. Berdasarkan laporan yang dirilis oleh Okezone (2016), estimasi kerugian pendapatan pajak akibat dari *transfer pricing* diperkirakan lebih dari Rp 100 triliun setiap tahunnya. Praktek ini mengurangi sedikit jumlah cadangan devisa Indonesia. Biasanya, perusahaan menggunakan rekayasa keuangan dengan melaporkan margin keuntungannya sekitar 6 hingga 8 persen. Namun, sebenarnya margin yang diperoleh mencapai 48 persen. Maka, hal ini pasti sangat merugikan negara dalam hal pendapatan pajak.

Berbagai insiden praktik *transfer pricing* telah terjadi, baik di tingkat internasional maupun dalam negeri. Salah satu kebijakan *transfer pricing* yang menjadi sorotan di internasional adalah insiden yang melibatkan sebuah perusahaan Cameco, perusahaan pertambangan dan energi yang berasal dari Kanada, dilaporkan pada tahun 2016 telah melakukan *transfer pricing* sebesar C\$2,2 miliar atau setara dengan Rp21,7 triliun. Cameco memperoleh uranium dengan harga yang lebih rendah dari nilai sebenarnya atau harga yang umum berlaku dari anak perusahaan yang berbasis di Swiss. Menurut laporan dari Bisnis, lembaga pajak memperkirakan bahwa sengketa pajak yang terkait dengan *transfer pricing* akan mengalami peningkatan dikarenakan lebih dari 60% dari transaksi lintas perbatasan dilakukan oleh perusahaan-perusahaan multinasional. Dalam sebuah pertanyaan yang dirilis oleh perusahaan, Cameco mencatat bahwa *transfer pricing* merupakan area kompleks dalam hukum pajak di Kanada. Struthers mengatakan bahwa mayoritas pelanggan Cameco mendirikan perusahaan *of shore* dalam bidang pemasaran. Anak perusahaan ini didirikan untuk menandatangani perjanjian pembelian dan penjual serta

perjanjian dalam pasokan uranium dengan pihak ketiga (news.ddtc.co.id,2020).

Kasus praktik *transfer pricing* juga terjadi di PT Adora Indonesia. PT Adora diduga telah memindahkan keuntungan dari pertambangan batubara di Indonesia agar dapat menghindari pembayaran pajak di negara tersebut. Berdasarkan laporan tersebut, disebutkan bahwa dalam rentang waktu 2009 hingga 2017, perusahaan ini telah mentransfer pendapatan ke anak perusahaannya yang terletak di Singapura, yakni Coaltrade Services International. Pendapatan sebesar sekitar USD 14 juta per tahun seharusnya menjadi bagian dari pembayaran pajak di Indonesia. Menurut Laporan Global Witness (2019) dengan judul “Adaro Terindikasi Pindahkan Ratusan Juta Dolar AS ke Jaringan Perusahaan Luar Negeri untuk Menekan Pajak” menyebutkan, terdapat peningkatan tahunan dalam komisi penjualan yang diterima oleh Coaltrade. Pada tahun 2009, nilai penjualan rata-ratanya sekitar \$4 juta, namun pada periode 2009 hingga 2017, angka penjualan tersebut meningkat menjadi sekitar USD 55 juta. Dalam pengetahuan kita, lebih dari 70 persen dari total yang dijual oleh Coaltrade diperoleh dari perusahaan PT Adaro yang berlokasi di Indonesia.

Praktek ini dilakukan karena perbedaan tingkat pengenaan pajak antara Singapura dan Indonesia. Di Singapura, pajak lebih rendah yakni sekitar 10%, sedangkan di Indonesia tingkat pajaknya lebih tinggi, sekitar 50%. Pada tahun 2018, PT Adaro membayar sejumlah USD 33 juta untuk menyelesaikan sengketa dengan Coaltrade yang terkait dengan masalah pajak di Indonesia. Selain itu, PT Adaro juga telah memindahkan keuntungan yang ada di Singapura ke salah satu anak perusahaan yang berada di negara Mauritius, yang dikenal sebagai negara pelabuhan pajak yang tidak terkena pajak sama sekali. Selain itu, temuan dalam laporan juga mencatat bahwa PT Adaro telah berhasil mengambil-alih sebuah perusahaan anak di Labuan, Malaysia. Tindakan ini dilakukan untuk memperoleh kepemilikan saham dalam industri pertambangan batubara di Australia (<https://Merdeka.com>,2019).

Skandal pajak juga pernah dialami perusahaan pertambangan Indonesia yaitu PT Kaltim Prima Coal (KPC) pada tahun 2019. Perusahaan tersebut melakukan penyesuaian harga transfer dengan menjual batubara di bawah nilai pasar kepada perusahaan terafiliasi, PT Indocoal Resource Limited. Harga jual

batubara KPC memiliki nilai yang lebih rendah dibandingkan dengan harga biasanya ketika dijual kepada konsumen. Setelah itu, Indocoal memperdagangkan kembali dengan harga yang sama dengan harga yang ditentukan oleh KPC. Sebagai hasilnya, pendapatan dari penjualan batubara yang dilakukan oleh KPC sangat menurun sehingga menyebabkan negara menderita kerugian sekitar Rp 1,7 triliun (www.Pajak.go.id,2020).

Perusahaan di negara Indonesia yang sebagian besar investasinya didominasi oleh kepemilikan asing adalah di sektor pertambangan. Hal ini disebabkan perusahaan pertambangan di Indonesia banyak dikontrol oleh negara asing karena adanya kesenjangan kualitas sumber daya manusia, teknologi dan pendanaan untuk pemanfaatan sumber daya alam tersebut sehingga harus memanfaatkan sumber dari luar negeri. Sektor pertambangan diindikasikan merupakan sektor yang paling rawan terhadap manipulasi *transfer pricing* karena sebagian didominasi oleh kepemilikan asing dan mempunyai kaitan intern perusahaan yang cukup substansial dengan perusahaan luar negeri, hal ini yang menjadikan alasan penelitian ini dilakukan pada sektor pertambangan.

Terjadi penyalahgunaan praktik *transfer pricing* oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia karena adanya celah dalam peraturan. Pemerintah Indonesia mensyaratkan perusahaan untuk menyediakan dokumen pendukung mengenai transaksi antar perusahaan mereka dengan mengikuti prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*Arm's Length Principle*) dalam aturan pajak. Jika perusahaan gagal menyediakan dokumen pendukung dan tidak ada masalah atau beban yang berlebihan dalam laporan pendapatan yang dilaporkan, maka pihak Direktorat Jenderal Pajak berwenang untuk melakukan perhitungan ulang terhadap penghasilan kena pajak berdasarkan peraturan negara. Indonesia memiliki beberapa peraturan yang diyakini dapat mencegah penyalahgunaan *transfer pricing*.

Aturan-aturan tersebut tercantum dalam Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor 32 Tahun 2011 yang mengatur tentang prinsip harga pasar yang berlaku dalam transaksi antara pihak yang terkait, Surat Edaran dari Direktur Pemeriksaan dan Penagihan Nomor S-153/PJ.04/2010 tentang panduan pemeriksaan kewajaran transaksi afiliasi direktur jenderal pajak, Surat Edaran Direktorat Jenderal Pajak Nomor SE-04/PJ.7/1993 yang memberikan pedoman tentang pemeriksaan praktik *transfer pricing* di Indonesia, dikeluarkan dengan

tujuan membantu para pemeriksa pajak dalam menangani kasus-kasus *transfer pricing* dari sisi perlakuan pajak dan untuk mengatur kekurangwajaran transaksi karena hubungan istimewa pada pembayaran komisi, lisensi, franchise, sewa, royalty, imbalan atas jasa manajemen, imbalan atas jasa teknik dan imbalan atas jasa lainnya dan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat 4 tentang pembayaran pajak yang secara khusus mengatur tentang hubungan istimewa dalam praktik *transfer pricing*, peraturan tersebut memuat beberapa hal, yaitu pengertian hubungan istimewa, wewenang menentukan perbandingan utang dan modal, dan wewenang untuk melakukan koreksi dalam transaksi yang tidak wajar. Adanya hubungan istimewa dapat mengakibatkan ketidakwajaran harga, biaya, atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha.

Teori dan Pengembangan Hipotesis

Teori Keagenan

Teori keagenan muncul untuk pertama kalinya dalam studi yang dilakukan oleh Jensen dan Meckling pada tahun 1976. Dalam teori ini, hubungan keagenan dijelaskan sebagai ikatan perjanjian antara pemilik atau pemegang saham (*principal*) dan manajemen (*agent*). *Principal* berfungsi sebagai sumber pendanaan dan penyedia fasilitas dalam melaksanakan aktivitas operasional perusahaan. Sementara itu, tugas agen adalah mengurus bisnis dan diberi kekuasaan untuk membuat perencanaan dan keputusan yang akan menguntungkan pihak yang mereka wakili. Hubungan antara *agent* dan *principal* disebut sebagai hubungan keagenan, di mana *principal* yang terdiri dari satu orang atau lebih memberikan perintah kepada *agent* untuk menjalankan kegiatan usaha atas nama *principal* (Jensen & Meckling, 1976).

Agent (manajemen) memiliki kewajiban untuk mencapai tujuan yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan pemegang saham (*principal*). Di sisi lain, sebagai kepemimpinan organisasi, mereka tidak hanya bertujuan untuk memberikan keuntungan kepada para pemegang saham, tetapi juga berusaha meningkatkan kesejahteraan pribadi mereka. Menurut teori keagenan, terdapat perbedaan kepentingan antara pemilik saham dan manajemen perusahaan yang dapat dijelaskan. Pihak-pihak yang terlibat berusaha untuk menjaga kepentingan individu mereka yang paling penting.

Munculnya konflik keagenan dapat disebabkan oleh adanya perbedaan kepentingan yang ada. Keberadaan konflik keagenan mendorong perlunya melakukan pengecekan dan pengawasan secara ketat guna mengatasi penyalahgunaan kekuasaan.

Teori Akuntansi Positif

Menurut Watts & Zimmerman (1990), teori akuntansi positif adalah teori yang menggambarkan bagaimana kebijakan akuntansi dapat menjadi permasalahan bagi perusahaan dan pihak-pihak yang memiliki kepentingan dalam laporan keuangan. Teori ini digunakan sebagai panduan untuk meramalkan kebijakan akuntansi yang perusahaan harus pilih dalam situasi yang spesifik. Teori akuntansi positif berupaya untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan agar dapat mengamankan kelangsungan usahanya. Karena alasan ini, manajer perlu memilih kebijakan akuntansi yang paling sesuai dan optimal untuk mencapai tujuan tersebut. Kadang-kadang, manajer terdorong untuk melakukan tindakan yang menguntungkan karena adanya kebebasan dalam menentukan kebijakan. Teori positif akuntansi mengemukakan tiga asumsi yang menjelaskan dan meramalkan praktek manajemen laba dalam praktik akuntansi.

H1: Pengaruh Beban Pajak terhadap Keputusan Transfer Pricing

Beban pajak yang tinggi menjadi salah satu faktor utama yang mendorong perusahaan untuk menggunakan praktik transfer pricing. Pajak dianggap sebagai beban yang dapat mengurangi laba bersih perusahaan. Dengan menerapkan transfer pricing, perusahaan dapat memindahkan pendapatan atau laba ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah untuk mengurangi kewajiban pajaknya (Mispiyanti, 2015). Semakin tinggi beban pajak, semakin besar pula peluang perusahaan untuk melakukan transfer pricing guna mengoptimalkan laba bersih. Menurut teori keagenan, manajemen memiliki dorongan untuk memaksimalkan keuntungan bagi pemegang saham, sekaligus mempertahankan integritas laporan keuangan. Studi empiris, seperti yang dilakukan oleh Cahyadi & Noviari (2018) serta Kusuma & Wijaya (2017), mengonfirmasi bahwa beban pajak memiliki pengaruh positif terhadap keputusan perusahaan untuk terlibat dalam transfer pricing. Praktik ini

menjadi alat yang efektif bagi perusahaan multinasional dalam mengurangi beban pajak dan meningkatkan keuntungan.

H2: Pengaruh Debt Covenant terhadap Keputusan Transfer Pricing

Debt covenant atau perjanjian utang adalah kesepakatan yang membatasi aktivitas perusahaan untuk melindungi pemberi pinjaman dari risiko gagal bayar. Perusahaan dengan rasio utang tinggi sering mendekati pelanggaran perjanjian utang, yang bisa memicu penggunaan metode akuntansi yang dapat meningkatkan laba dan mengurangi risiko pelanggaran (Pramana, 2014). Transfer pricing dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan laba perusahaan dengan memindahkan beban pajak ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah, yang dapat membantu perusahaan menghindari pelanggaran covenant dan menjaga kondisi keuangan yang stabil. Penelitian oleh Rosa et al. (2017) dan Nuradila & Wibowo (2018) menunjukkan bahwa debt covenant berpengaruh positif terhadap kecenderungan perusahaan melakukan transfer pricing. Semakin tinggi tingkat utang perusahaan, semakin besar dorongan untuk meminimalkan beban pajak dan meningkatkan keuntungan melalui transfer pricing.

H3: Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap Keputusan Transfer Pricing

Pemberian bonus kepada manajer sering kali didasarkan pada laba bersih yang dihasilkan oleh perusahaan dalam satu periode. Mekanisme bonus ini memotivasi manajemen untuk memaksimalkan laba bersih perusahaan, salah satunya dengan cara mengurangi beban pajak melalui transfer pricing. Dalam teori akuntansi positif, hipotesis rencana bonus menyatakan bahwa manajer cenderung menggunakan metode akuntansi yang dapat menghasilkan laporan laba yang lebih menguntungkan dalam jangka pendek untuk memperoleh bonus yang lebih besar (Mispiyanti, 2015). Transfer pricing menjadi salah satu strategi yang diandalkan karena perusahaan dapat menentukan harga transfer dengan pihak berelasi di negara dengan tarif pajak lebih rendah, sehingga meningkatkan laba bersih setelah pajak. Penelitian oleh Saifudin & Putri (2018) menemukan bahwa mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan praktik transfer pricing. Semakin besar insentif bonus yang diinginkan manajer, semakin besar pula peluang perusahaan terlibat dalam transfer pricing untuk meningkatkan laba dan mendapatkan bonus maksimal.

H4: Ukuran Perusahaan Memperkuat Pengaruh Beban Pajak terhadap Keputusan Transfer Pricing

Ukuran perusahaan merupakan faktor penting yang dapat memoderasi hubungan antara beban pajak dan keputusan transfer pricing. Perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya dan akses yang lebih baik untuk menggunakan transfer pricing sebagai alat penghindaran pajak. Dengan skala operasional yang lebih besar, perusahaan besar menghadapi kewajiban pajak yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan kecil, yang mendorong mereka untuk mencari cara efisien dalam mengelola beban pajak, salah satunya melalui transfer pricing (Sari, 2018). Selain itu, dalam agency theory, manajemen perusahaan besar sering kali lebih terdorong untuk memaksimalkan kinerja keuangan agar dapat memenuhi ekspektasi pemegang saham. Transfer pricing menjadi salah satu strategi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan ini. Studi yang memasukkan variabel ukuran perusahaan menunjukkan bahwa ukuran perusahaan memperkuat pengaruh beban pajak terhadap keputusan transfer pricing, karena perusahaan besar cenderung lebih rentan terhadap beban pajak yang tinggi dan lebih aktif menggunakan transfer pricing untuk menguranginya.

H5: Ukuran Perusahaan Memperkuat Pengaruh Debt Covenant terhadap Keputusan Transfer Pricing

Rasio utang terhadap ekuitas digunakan untuk mengukur debt covenant, dan semakin tinggi rasio ini, semakin besar kemungkinan perusahaan melanggar perjanjian kredit. Perusahaan besar biasanya memiliki kebutuhan pendanaan yang lebih besar, sehingga lebih bergantung pada sumber eksternal seperti pinjaman. Dengan beban utang yang besar, perusahaan berupaya menghindari pelanggaran covenant dan menjaga kondisi keuangan yang stabil. Transfer pricing menjadi salah satu strategi yang digunakan untuk meningkatkan laba dan mengurangi beban pajak, sehingga perusahaan dapat tetap memenuhi covenant-nya (Mufidah & Fachrurrozie, 2021). Studi yang menambahkan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi menunjukkan bahwa ukuran perusahaan memperkuat pengaruh debt covenant terhadap keputusan transfer pricing. Perusahaan besar dengan rasio utang yang tinggi lebih mungkin menggunakan transfer pricing untuk mengelola kewajibannya secara efisien.

H6: Ukuran Perusahaan Memperkuat Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap Keputusan Transfer Pricing

Mekanisme bonus berfungsi sebagai motivator bagi manajer untuk meningkatkan laba perusahaan, terutama jika bonus tersebut terkait dengan pencapaian laba bersih. Transfer pricing memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk mengurangi beban pajak dan meningkatkan laba bersih, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan bonus bagi manajemen. Semakin besar ukuran perusahaan, semakin besar pula dampak dari mekanisme bonus ini terhadap keputusan transfer pricing. Perusahaan besar cenderung menghadapi beban pajak yang lebih signifikan, dan dengan demikian lebih termotivasi untuk memaksimalkan laba melalui transfer pricing guna memenuhi target bonus. Studi yang melibatkan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi menemukan bahwa ukuran perusahaan memperkuat pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan transfer pricing, karena perusahaan besar memiliki lebih banyak peluang untuk mengelola pajaknya secara strategis (Saraswati & Sujana, 2017).

Metode

Metode yang diterapkan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Pendekatan ini dipilih karena fokusnya pada pengujian teori dengan mengukur variabel menggunakan angka dan menganalisis data sesuai dengan prosedur statistik. Metode penelitian yang digunakan dalam desain ini adalah studi pengujian hipotesis (*hypothesis testing study*). Penelitian ini menggunakan data sekunder yang terdiri dari laporan keuangan dan laporan tahunan perusahaan-perusahaan sektor Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Data yang digunakan mencakup periode lima tahun sejak tahun 2018 hingga 2022. Ringkasan kriteria pemilihan sampel penelitian ini disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 1. 1 Kriteria Pemilihan Sampel

No	Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022	76
2	Perusahaan yang mempublikasikan <i>annual report</i> periode 2018-2022	(6)
3	Perusahaan dengan nilai laba positif tahun 2018-2022	(28)

4	Perusahaan yang menyajikan hubungan berelasi aset serta liabilitas selama periode 2018-2022	(19)
Jumlah perusahaan sampel		23 Perusahaan
Jumlah unit analisis (5 tahun x 23 perusahaan)		115 Unit analisis

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2024

Penelitian ini terdiri dari satu variabel dependen (Y) berupa *transfer pricing*, tiga variabel independen (X) yaitu beban pajak, *debt covenant*, dan *mekanisme bonus* serta satu variabel moderasi (Z) yaitu ukuran perusahaan.

Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini menganalisis tiga variabel independen yaitu beban pajak (BP), *debt covenant* (DC), dan mekanisme bonus (MB); ukuran perusahaan (UP) sebagai variabel moderasi; serta satu variabel dependen yaitu *Transfer Pricing* (TP). Berikut hasil analisis deskriptif masing-masing variabel penelitian :

Tabel 1. 2 Hasil Analisis Deskriptif

	TP	BP	DC	MB	UP
Mean	0,197219	0,307892	1,032918	1,761918	19,70845
Maximum	2,560149	1,069037	5,442557	12,56715	29,37044
Minimum	0,001054	0,000322	0,057971	0,005929	12,73872
Std. Dev.	0,364202	0,233307	0,872078	1,748863	4,537545
Observations	115	115	115	115	115

Sumber : Data Sekunder, diolah 2023

Transfer Pricing dalam penelitian ini diproksikan dengan *Related Transaction of Asset and Liabilities* (RPTAL). Nilai standar deviasi yang lebih tinggi dari rata-rata hitung. Variabel beban pajak dalam penelitian ini menggunakan proksi CTP (*Cash Effective Tax Rate*). Nilai standar deviasi yang lebih rendah dari rata-rata hitung. Variabel *debt covenant* dalam penelitian ini diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* (DER) yaitu total hutang dibagi dengan total ekuitas. Variabel mekanisme bonus dalam penelitian ini diproksikan dengan Indeks Trend Laba Bersih (ITRENLB). ITRENLB merupakan rasio dari hasil perhitungan laba tahun t terhadap laba tahun t-1. Nilai standar deviasi yang lebih rendah dari rata-rata hitung. Variabel moderating yang digunakan yaitu ukuran perusahaan dalam penelitian ini diproksikan dengan logaritma natural (Ln) total penjualan. Variabel ukuran perusahaan memiliki data yang sedikit berbeda-beda jika nilai standar deviasinya lebih kecil dari nilai rata-rata.

Analisis Regresi Data Panel Unmoderated

$$TP = -0,046402 + 0,044268BP + 0,209607DC + 0,007653MB$$

Analisis Regresi Data Panel Moderated

$$TP = -0,076861 + 0,117626BP + 0,698345DC - 0,000256MB - 0,003387BP*UP - 0,022624DC*UP + 0,000392MB*UP$$

Tabel 1. 3 Ringkasan Pengujian Hipotesis

No	Hipotesis	Arah Hasil	Koefisien Regresi (β)	Stg	Hasil
H1	Beban pajak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan melakukan praktik <i>transfer pricing</i>	+	0,044268	0,6620	Ditolak
H2	<i>Debt Covenant</i> berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan melakukan praktik <i>transfer pricing</i>	+	0,209607	0,0000	Diterima
H3	Mekanisme berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan melakukan praktik <i>transfer pricing</i>	+	0,007653	0,5107	Ditolak
H4	Ukuran perusahaan memperkuat secara signifikan pengaruh beban pajak terhadap keputusan melakukan praktik <i>transfer pricing</i>	-	-0,003387	0,4848	Ditolak
H5	Ukuran perusahaan memperkuat secara signifikan pengaruh <i>debt covenant</i> terhadap keputusan melakukan praktik <i>transfer pricing</i>	-	-0,022624	0,0145	Ditolak
H6	Ukuran perusahaan memperkuat secara signifikan pengaruh mekanisme terhadap keputusan melakukan praktik <i>transfer pricing</i>	+	0,000392	0,8499	Ditolak

Pengaruh Beban Pajak terhadap Transfer Pricing

Hasil penelitian menunjukkan bahwa hipotesis yang menyatakan bahwa beban pajak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan praktik transfer pricing ditolak. Dalam konteks ini, beban pajak yang diukur menggunakan proksi Cash Effective Tax Ratio (CETR) tidak mampu mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan transfer pricing di sektor pertambangan Indonesia. Penelitian ini mengindikasikan bahwa perusahaan, terlepas dari

besarnya beban pajak yang ditanggung, tidak terdorong untuk melakukan praktik transfer pricing. Hal ini berkaitan dengan keinginan baik manajer maupun pemegang saham untuk menghindari sengketa pajak yang bisa berakibat buruk bagi reputasi dan keberlangsungan perusahaan. Dalam menghadapi perkembangan bisnis yang semakin kompleks, upaya untuk mengurangi beban pajak tidak harus diupayakan melalui transfer pricing. Sebaliknya, perusahaan lebih cenderung memilih transaksi dengan pihak berelasi untuk menjaga hubungan dan mengurangi risiko penghindaran pajak. Dalam konteks ini, manajemen pajak yang efisien dan sesuai dengan peraturan perpajakan menjadi metode yang lebih disukai untuk mencapai laba maksimal tanpa terlibat dalam praktik transfer pricing yang berisiko.

Pengaruh Debt Covenant terhadap Transfer Pricing

Dalam penelitian ini, variabel debt covenant diukur melalui rasio utang terhadap ekuitas (Debt to Equity Ratio/DER), dan hasilnya menunjukkan pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan praktik transfer pricing. Hasil ini ditegaskan melalui koefisien regresi parsial, yang menunjukkan bahwa perusahaan yang memiliki utang lebih besar cenderung terlibat dalam praktik transfer pricing untuk mengoptimalkan keuntungan dan mengurangi risiko gagal bayar. Dengan demikian, semakin tinggi rasio utang perusahaan, semakin besar kemungkinannya untuk menggunakan transfer pricing sebagai metode akuntansi untuk meningkatkan laba dan memenuhi kewajiban perjanjian utang. Dalam hal ini, manajer berupaya untuk meminimalkan risiko dengan memilih metode yang dapat meningkatkan laba. Penelitian ini sejalan dengan hipotesis kontrak utang, di mana perusahaan berutang tinggi memiliki insentif untuk memilih praktik akuntansi yang mendukung pertumbuhan laba. Hasil penelitian ini konsisten dengan temuan sebelumnya yang menunjukkan bahwa debt covenant memiliki hubungan positif dengan keputusan transfer pricing, menunjukkan bahwa manajer cenderung menggunakan praktik ini untuk menghindari pelanggaran perjanjian kredit dan mengurangi risiko biaya kesalahan teknis.

Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap Transfer Pricing

Mekanisme bonus dalam penelitian ini diuji melalui proksi indeks trend laba bersih (INTRENDLB), namun hasil uji menunjukkan bahwa mekanisme bonus tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan praktik transfer

pricing. Temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan pertambangan di Indonesia cenderung tidak mengalami lonjakan laba yang drastis setiap tahunnya, sehingga bonus yang diterima manajemen juga tidak mengalami perubahan yang signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada insentif untuk meningkatkan laba, manajemen perusahaan memilih untuk tidak mengambil risiko dalam melaporkan laba yang tidak akurat demi menjaga reputasi perusahaan di mata publik dan pemangku kepentingan. Pengawasan yang ketat dari para pemangku kepentingan yang memiliki keahlian dalam akuntansi menjadi faktor penting dalam mencegah praktik curang. Temuan ini mendukung penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa mekanisme bonus tidak berdampak pada praktik transfer pricing, di mana manajer enggan melakukan tindakan yang bisa merusak reputasi perusahaan. Ini menandakan bahwa perusahaan besar memiliki struktur pengawasan yang lebih kuat, sehingga laporan keuangan yang diajukan lebih mencerminkan kondisi riil perusahaan.

Pengaruh Beban Pajak terhadap Transfer Pricing dengan Moderasi Ukuran Perusahaan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki dampak signifikan dalam memoderasi pengaruh beban pajak terhadap keputusan transfer pricing. Dengan kata lain, besarnya perusahaan tidak memperkuat atau memperlemah hubungan antara beban pajak dan praktik transfer pricing di perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan besar lebih cenderung mencari alternatif lain untuk mengurangi pajak yang harus dibayar, sehingga menghindari transfer pricing yang berisiko tinggi. Hal ini bertentangan dengan teori keagenan yang mengasumsikan bahwa manajemen akan menggunakan semua sumber daya yang ada untuk memaksimalkan laba sambil mengurangi beban pajak. Penelitian ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berperan dalam meningkatkan insentif untuk melakukan transfer pricing. Sebaliknya, perusahaan besar mungkin lebih berhati-hati dalam pengambilan keputusan terkait pajak karena perhatian dari investor dan masyarakat umum, yang menyebabkan mereka lebih cenderung untuk memilih metode yang lebih transparan dan tidak berisiko.

Pengaruh Debt Covenant terhadap Transfer Pricing dengan Moderasi Ukuran Perusahaan

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berfungsi sebagai variabel moderasi yang signifikan dalam pengaruh debt covenant terhadap keputusan praktik transfer pricing. Meskipun terdapat hubungan positif antara debt covenant dan transfer pricing, ukuran perusahaan tidak meningkatkan atau mengurangi pengaruh tersebut. Dalam konteks ini, perusahaan dengan utang yang tinggi tetapi berukuran besar cenderung tidak terlibat dalam praktik transfer pricing. Hal ini disebabkan oleh pengawasan yang lebih ketat dari kreditur dan kepentingan untuk menjaga reputasi perusahaan. Ukuran perusahaan yang besar cenderung menarik perhatian lebih dari pemangku kepentingan, sehingga manajemen lebih berhati-hati dalam melaksanakan keputusan yang berpotensi merugikan. Dengan demikian, perusahaan besar mungkin tidak mengambil risiko yang terkait dengan transfer pricing, meskipun mereka memiliki utang yang signifikan. Ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan memainkan peran penting dalam memoderasi pengaruh debt covenant terhadap transfer pricing, karena pengawasan yang ketat dari pihak luar dapat mengurangi insentif untuk melakukan tindakan yang tidak etis.

Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap Transfer Pricing dengan Moderasi Ukuran Perusahaan

Akhirnya, hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan praktik transfer pricing. Temuan ini mengindikasikan bahwa perusahaan yang menerapkan kebijakan bonus tidak cenderung untuk memanipulasi laporan keuangan demi meningkatkan laba periode berjalan. Ukuran perusahaan yang besar cenderung lebih berhati-hati dalam menyajikan laporan keuangan dan menjaga akurasi untuk membangun kepercayaan di kalangan pemangku kepentingan. Meskipun manajer memiliki insentif untuk meningkatkan laba demi bonus, tindakan tersebut dianggap tidak etis dan dapat merusak reputasi perusahaan. Oleh karena itu, meskipun ada harapan bahwa ukuran perusahaan dapat memperkuat hubungan antara mekanisme bonus dan praktik transfer pricing, kenyataannya tidak demikian. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa perusahaan besar lebih



memperhatikan transparansi dan akuntabilitas dalam laporan keuangan, sehingga ukuran perusahaan tidak berperan dalam mendorong praktik transfer pricing.

Kesimpulan

Variabel beban pajak yang dialami perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan praktik transfer pricing. Artinya, jumlah pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan tidak akan mempengaruhi keputusan dalam melakukan transfer pricing. Variabel debt covenant berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan praktik transfer pricing. Artinya, keputusan untuk melakukan praktik transfer pricing dapat dipengaruhi oleh sejauh mana perusahaan memiliki tingkat utang yang tinggi atau rendah.

Variabel mekanisme bonus tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan praktik transfer pricing. Perusahaan sampel lebih cenderung mengungkapkan keuntungan pada masa yang stabil. Ini menunjukkan bahwa keputusan untuk melakukan praktik transfer pricing tidak dapat dipengaruhi oleh motivasi manajer untuk mendapatkan bonus. Variabel ukuran perusahaan tidak dapat memoderasi secara signifikan pengaruh beban pajak, debt covenant dan mekanisme bonus terhadap transfer pricing. Hal ini mengartikan bahwa besar kecilnya ukuran perusahaan tidak memengaruhi hubungan antara beban pajak, debt covenant dan mekanisme bonus terhadap keputusan perusahaan melakukan praktik transfer pricing.

Referensi

- Amanah, K., & Suyono, N. A. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Mekanisme Bonus, Tunneling Incentive, Dan Debt Covenant Terhadap Transfer Pricing Dengan Tax Minimization Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Memiliki Hubungan Istimewa Yang Terdaftar Di BEI). *Journal Of Economic, Business And Engineering (JEBE)*, 2(1), 1-13.
- Anisyah. F. (2018). Pengaruh Beban Pajak, Intangible Assets, Profitabilitas, Tunneling Incentive Dan Mekanisme Bonus Terhadap Transfer Pricing (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Listing di BEI Periode 2014-2016). *JOM Fekon*, 1(1), 1-14.

- Ariputri, R. A., & Suryarini, T. (2020). Ukuran Perusahaan Memoderasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Indikasi Praktik Transfer Pricing pada Perusahaan Manufaktur Multinasional Reiska. 1-25.
- Cledy, H., & Amin, M. N. (2020). Pengaruh Pajak, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Leverage terhadap Keputusan Perusahaan untuk Melakukan Transfer. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 7(2), 247. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1163>
- Devita. H., & Sholikhah, B. (2021). The Determinants of Transfer Pricing in Multinational Companies. *Accounting Analysis Journal*, 10(2), 17-23. <https://doi.org/10.15294/aaj.v10i2.45941>
- Fitri, D., Hidayat, N., & Arsono, T. (2019). The Effect of Tax Management, Bonus Mechanism and Foreign Ownership on Transfer Pricing Decision. *Jurnal Aplikasi Ekonomi, Akuntansi Dan Visni*, 1(1), 35-48.
- Halim Rachmat, R. A. (2019). Pajak, Mekanisme Bonus dan Transfer Pricing. *Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan*, 7(1), 21. <https://doi.org/10.17509/jpak.v7i1.15801>
- Indrasti, A. W. (2016). Pengaruh pajak, kepemilikan asing, bonus plan dan debt covenant terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan transfer pricing (studi empiris pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2012-2015), 9(3), 11-40. www.iranesrd.com
- Khotimah. SK (2018) Pengaruh Beban Pajak. Tunneling Incentive. Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Keputusan Perusahaan Dalam Melakukan Fransfer Pricing (Studi Empiris Pada Perusahaan Multinasional Yang Listing Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2017), *Jurnal Ekobis Dewantara*, 1(12), 125-138. www.idx.co.id
- Mispiyanti. (2015). Pengaruh Pajak Dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, Vol 16 (18), 62-73.
- Novira, A. R., Suzan, L., & Asalam, A. G. (2020). Pengaruh Pajak, Intangible Assets, dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing (Studi Kasus Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2018). *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 5(1), 17-23.
- Rahma. P. A. R., & Wahjudi, D. (2021). Tax Minimization Pemoderisasi Tunnelling Incentive, Mechanism Bonus dan Debt Covenant dalam Pengambilan Keputusan Transfer Pricing. *Jurnal Riset Akuntansi & Perpajakan (JRAP)*, 8(2), 165-183. <https://doi.org/10.35838/jrap.2021.008.02.13>
- Rosa, R., Andini, R., & Raharjo, K. (2017). Pengaruh pajak, tunneling incentive, mekanisme bonus, debt covenant dan corporate governance (GCG) terhadap transaksi transfer pricing (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2015). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa S1*

Akuntansi Universitas 2017 (0), 2P2. https://www.jstage.jst.go.jp/article/jsmermd/2017/0/2017_2P2-D01/article-char/ja/

BAB II

PENGARUH PELAKSANAAN *SELF ASSESSMENT SYSTEM*, PENGETAHUAN PAJAK, KUALITAS PELAYANAN FISKUS DAN PEMERIKSAAN PAJAK TERHADAP KEPATUHAN WAJIB PAJAK RESTORAN DI KABUPATEN TEGAL

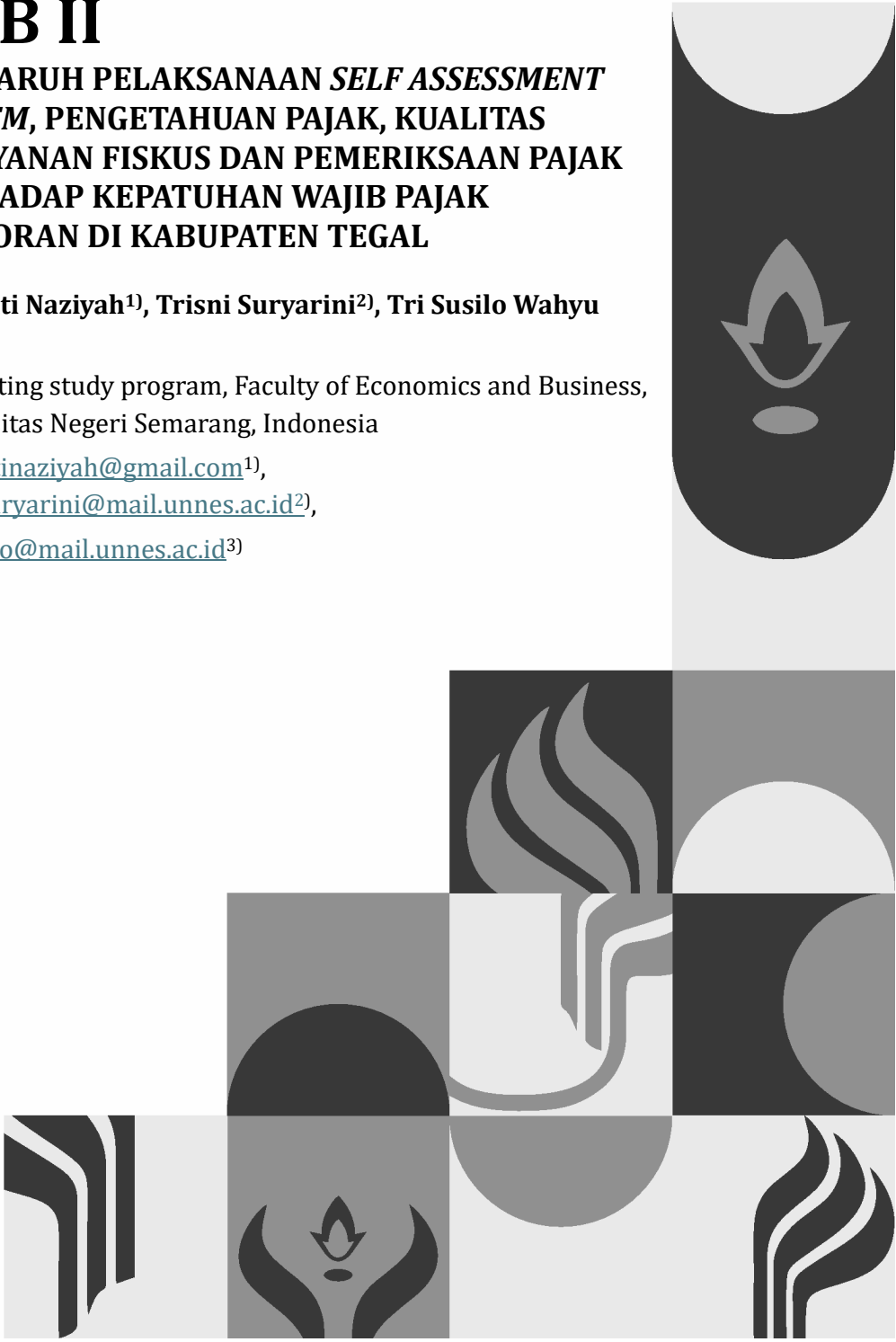
Athfiyati Naziyah¹⁾, Trisni Suryarini²⁾, Tri Susilo Wahyu Aji³⁾

Accounting study program, Faculty of Economics and Business,
Universitas Negeri Semarang, Indonesia

athfiyatinaziyah@gmail.com¹⁾,

trisnisuryarini@mail.unnes.ac.id²⁾,

tri.susilo@mail.unnes.ac.id³⁾



Abstrak Penelitian ini bertujuan untuk: 1) menguji pengaruh pelaksanaan *self assessment system* terhadap kepatuhan wajib pajak restoran yang ada di Kabupaten Tegal, 2) menguji pengaruh pengetahuan pajak terhadap kepatuhan wajib pajak restoran yang ada di Kabupaten Tegal, 3) menguji pengaruh kualitas pelayanan fiskus terhadap kepatuhan wajib pajak restoran yang ada di Kabupaten Tegal, 4) menguji pengaruh pemeriksaan pajak terhadap kepatuhan wajib pajak restoran yang ada di Kabupaten Tegal. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer. Metode pengumpulan data menggunakan metode survey dengan menyebarkan pertanyaan untuk responden dalam bentuk kuesioner. Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah purposive sampling. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 376 wajib pajak restoran yang tercatat di Badan Pendapatan Daerah (BAPENDA) Kabupaten Tegal. Jumlah wajib pajak restoran yang dijadikan sampel penelitian adalah 63 wajib pajak restoran. Metode analisis yang digunakan adalah analisis statistik deskriptif dan analisis regresi linier berganda yang diolah menggunakan aplikasi SPSS Statistics 26. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan *self assessment system* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Pengetahuan pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Kualitas pelayanan fiskus tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Pemeriksaan pajak tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak restoran.

Kata Kunci: *Self Assessment System*, Pengetahuan Pajak, Kualitas Pelayanan Fiskus, Pemeriksaan Pajak, Kepatuhan Wajib Pajak

Pendahuluan

Kepatuhan wajib pajak dalam membayar pajaknya merupakan persoalan kesadaran yang akan memberikan pengaruh terhadap kehendak ketika melakukan pembayaran pajak. Seorang wajib pajak yang taat kepada tindakan dalam membayar pajak yang diwajibkan kepada dirinya secara tepat waktu dan tidak mempunyai pembayaran yang menunggak (Dewi & Pravitasari, 2022). Kepatuhan wajib pajak di negara Indonesia masih tergolong rendah. Hal ini dikarenakan masyarakat Indonesia beranggapan bahwa peraturan pajak

semakin lama semakin memberatkan sehingga menjadikan wajib pajak enggan untuk membayar pajak. Selain itu rendahnya tingkat kepatuhan wajib pajak juga dikarenakan masyarakat Indonesia membayar pajak hanya untuk menghindari adanya pemeriksaan dan sanksi pajak (Ermawati & Afifi, 2018).

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Amalia & Hapsari (2018) menyatakan bahwa kepatuhan wajib pajak yang ada di Kantor Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kabupaten Tegal menurun, hal ini dilihat dari jumlah pegawai yang melaporkan Surat Pemberitahuan (SPT) secara tepat waktu. Wajib Pajak di kantor tersebut tidak melaporkan sendiri kewajiban perpajakannya, mereka seringkali mengkolektifkan SPT kemudian diberikan kepada Bendahara Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kabupaten Tegal untuk dilaporkan ke kantor pajak. Dalam kasus tersebut dikatakan bahwa wajib pajak tidak patuh terhadap kewajiban perpajakannya dan juga telah melanggar aturan perpajakan.

Noermansyah et al., (2018) melakukan sebuah penelitian yang menyatakan bahwa kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor di Kabupaten Tegal masih sangat rendah. Hal ini dikarenakan jumlah kendaraan bermotor mengalami peningkatan namun tidak dengan pemenuhan kewajiban dalam membayar pajaknya. Pada penelitian tersebut disebutkan jumlah tunggakan kendaraan bermotor meliputi jenis sepeda motor roda dua, roda tiga dan roda empat yaitu sejumlah 58.130 unit. Masalah tunggakan pajak kendaraan bermotor masih cukup tinggi walaupun pihak UPPD Kabupaten Tegal telah memberikan pelayanan dan kemudahan dalam pembayaran pajak kendaraan bermotor.

Fenomena yang terjadi akhir-akhir ini ditunjukkan dalam berita Radar Tegal pada hari Senin tanggal 21 Agustus 2023 yang menyatakan bahwa Komisi II DPRD Kabupaten Tegal pesimis terkait dengan target pendapatan asli daerah atau PAD untuk tahun 2023 yaitu sebesar Rp222 miliar tidak akan tercapai. Hal ini dikarenakan pajak yang dikelola Bapenda Kabupaten Tegal hingga bulan Agustus 2023 kemarin belum diperoleh sampai angka 50%. Beliau mengatakan bahwa pihak dari Bapenda dalam mendorong target pajak ini kurang maksimal. Dibuktikan bahwa perolehan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) hingga awal Agustus 2023 baru mencapai Rp57,8 miliar atau sekitar 40% dari yang ditargetkan. Selanjutnya, pajak minerba baru tercapai Rp1,9 miliar atau 19% dari target yang sebesar Rp10 miliar. Kemudian target pajak hotel yang sebesar Rp8,5 miliar, baru tercapai Rp2 miliar atau 23%. Target pajak restoran sebesar

Rp20 miliar dikhawatirkan tidak akan tercapai, hal ini dikarenakan hingga awal Agustus 2023 kemarin realisasi perolehan pajak restoran baru mencapai Rp4,7 miliar atau 23%. Berita ini mengatakan bahwa Komisi II DPRD Kabupaten Tegal memandang para wajib pajak di Kabupaten Tegal tidak antusias dalam membayar pajaknya. Sikap wajib pajak yang seperti itu akan membuat penerimaan pajak daerah akan turun. Jika penerimaan pajak daerah tersebut semakin turun, maka akan mengakibatkan rasio pajak tidak bergerak naik secara signifikan.

Pajak daerah memiliki peran yang sangat penting bagi perkembangan pembangunan daerah. Pemungutan pajak daerah diharuskan dapat mengindahkan ketentuan bahwa lapangan pajak yang akan dipungut belum diusahakan oleh tingkatan pemerintahan yang ada di atasnya (Riduansyah, 2003). Pemerintah daerah dapat mengoptimalkan pungutan pajak daerah yang mana dapat berguna untuk menambah Pendapatan Asli Daerah (PAD), tentunya juga didasari dengan sikap patuh masyarakat dalam membayar pajak secara rutin. Pendapatan Asli Daerah atau PAD merupakan salah satu sumber keuangan daerah. PAD berasal dari berbagai hasil penerimaan daerah, pertama yaitu pajak daerah yang merupakan kontribusi wajib kepada daerah yang terutang oleh pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan daerah bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Kedua, retribusi merupakan pungutan daerah yang digunakan untuk membayar layanan atau untuk mendapatkan otorisasi tertentu yang diberikan atau secara tegas diberikan oleh pemda untuk kepentingan pribadi atau bisnis. Ketiga, hasil pengelolaan kekayaan daerah yang dipisahkan yang merupakan Pendapatan daerah yang berasal dari pengelolaan kekayaan yang dipisahkan mencakup laba dalam penyertaan modal pada perusahaan milik daerah, bagian laba atas penyertaan modal milik negara. Terakhir, lain-lain pendapatan yang sah termasuk penerimaan daerah selain pendapatan asli daerah dan pendapatan transfer dari pemerintah pusat yang meliputi dana darurat, hibah, dan lain-lain pendapatan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Potensi penerimaan PAD Kabupaten Tegal salah satunya berasal dari pajak daerah. Tabel 2.1 berikut menampilkan realisasi penerimaan pajak daerah termasuk

pajak restoran di Kabupaten Tegal pada tahun 2020 sampai dengan tahun 2022.

Tabel 2. 1 Realisasi Pendapatan Pajak Daerah Kabupaten Tegal Tahun 2020-2022

Jenis Obyek Pajak	Realisasi Pendapatan Pajak Daerah Kabupaten Tegal		
	2020	2021	2022
Pajak PBB-P2 (SPPT)	422.893.771	541.374.947	2.625.056.143
Pajak Hotel (Hotel/Penginapan)	4.665.435.647	6.405.637.928	8.272.614.698
Pajak Restoran (Restoran, RM, Catering)	200.361.654	167.703.008	882.728.599
Pajak Hiburan (Event)	2.328.737.989	2.546.837.371	2.857.241.194
Pajak Reklame (Jenis tertentu)	49.109.153.663	51.194.073.608	60.885.465.754
Pajak Parkir (Titik lokasi parkir)	134.945.940	236.367.650	339.910.150
Pajak Air Bawah Tanah (Lokasi sumur ABT)	425.829.080	503.544.714	635.406.374
Pajak Sarang Burung Walet (Gedung walet)	3.100.000	3.100.000	3.100.000
Pajak Minerba (Titik kuari)	407.706.014	1.556.573.470	5.056.466.360
Pajak Penerangan Jalan (Lemb. Rekening)	41.645.201.471	44.171.832.158	47.173.961.311
Pajak BPHTB (Transaksi)	25.885.601.646	35.832.212.694	44.512.166.023

Sumber: BPS Kabupaten Tegal (Badan Pengelolaan Pendapatan Daerah Kabupaten Tegal)

Tabel 2.1 menunjukkan bahwa pendapatan pajak restoran mempunyai kontribusi yang cukup besar. Pada tahun 2020 realisasi pendapatan pajak restoran sebesar Rp200.361.654. Selanjutnya, pada tahun 2021 sebesar Rp167.703.008 yang mana angka realisasi tersebut turun dari tahun sebelumnya. Namun, pada tahun 2022 angka realisasi naik drastis yaitu menjadi sebesar Rp882.728.599.

Penelitian yang dilakukan oleh Masari & Suartana (2019) menjelaskan bahwa kepatuhan wajib pajak dipengaruhi positif oleh pengetahuan pajak, kualitas pelayanan, pemeriksaan pajak dan teknologi. Penelitian ini didukung oleh Anjanni et al., (2019) yang menunjukkan bahwa penerapan *self assessment system*, pengetahuan pajak dan kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak. Kedua penelitian tersebut tidak selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mahyuliza et al., (2021) mengenai

pengaruh pengetahuan pajak, kualitas pelayanan, pemeriksaan pajak, dan kesadaran pajak terhadap kepatuhan wajib pajak. Pada penelitian tersebut memperlihatkan bahwa pengetahuan dan kesadaran pajak memiliki pengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak. Namun, kualitas pelayanan dan pemeriksaan pajak tidak memiliki pengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak. Dewi & Pravitasari (2022) melakukan penelitian tentang pengaruh kualitas pelayanan, pemeriksaan pajak, dan sanksi perpajakan terhadap kepatuhan wajib pajak dimana hasil penelitian menyatakan bahwa kepatuhan wajib pajak dipengaruhi oleh kualitas pelayanan. Sedangkan variabel pemeriksaan pajak dan sanksi perpajakan tidak memiliki pengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak. Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dilakukan mengenai pelaksanaan *self assessment system*, pengetahuan pajak, kualitas pelayanan fiskus dan pemeriksaan pajak masih terdapat hasil yang tidak konsisten.

Teori dan Pengembangan Hipotesis

Penelitian ini menggunakan *Theory of Planned Behavior* atau Teori Perilaku Terencana yang dikembangkan oleh Ajzen pada tahun 1988. Asumsi dasar dalam teori ini yaitu mengenai bagaimana seorang individu berperilaku atau bertindak dengan cara yang sadar dan mempertimbangkan segala informasi yang tersedia yang telah mereka ketahui. Perilaku individu dapat terjadi karena adanya niat individu tersebut untuk melakukan sesuatu (Aisyah & Satwiko, 2022). Faktor-faktor munculnya niat untuk berperilaku tersebut yaitu sikap (*behavioral beliefs*), norma subjektif (*normative beliefs*), dan persepsi control perilaku (*control beliefs*).

Penelitian ini terdapat *behavioral beliefs* berupa *self assessment system*. Wajib pajak dalam memenuhi kewajiban pajaknya harus memahami dengan baik tentang perpajakan dan pelaksanaan kewajiban tersebut berdasarkan *self assessment system*. *Normative beliefs* dalam penelitian ini berupa pemeriksaan pajak dan kualitas pelayanan fiskus. Pemeriksaan pajak dapat dijadikan motivasi untuk membayar pajak secara tepat waktu dengan jumlah yang benar. Pelayanan petugas yang baik juga dapat memuaskan wajib pajak yang mana akan mempengaruhi dan memotivasi wajib pajak untuk berperilaku taat pajak. *Control beliefs* pada penelitian ini yakni berupa pengetahuan pajak.

Pengetahuan wajib pajak mengenai perpajakan berhubungan dengan persepsi wajib pajak dalam menentukan perilaku untuk membayar pajaknya.

Self assessment system merupakan suatu sistem perpajakan dimana wajib pajak mencatat, melaporkan, dan membayar pajaknya sendiri dengan begitu wajib pajak tersebut tidak merasa terbebani dengan jumlah pajaknya (Febtrina et al., 2022). Wajib pajak yang sadar akan pentingnya manfaat pajak, maka akan mengisi dan melaporkan semua data dan penghasilan yang diperoleh secara jujur dan sukarela yang berguna untuk membantu menyelenggarakan pembangunan negara. Jika pelaksanaan *self assessment system* tersebut dilakukan dengan benar maka akan meningkatkan tingkat kepatuhan wajib pajak. Hal tersebut didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Febtrina et al. (2022) yang menunjukkan bahwa pelaksanaan *self assessment system* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak.

Pelaksanaan *self assessment system* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak

Pengetahuan wajib pajak merupakan penangkapan suatu informasi terkait dengan aturan perpajakan yang telah diatur dalam undang-undang oleh setiap wajib pajak (Putrinur'aini & Pravitasari, 2022). Wajib pajak yang menguasai pengetahuan tentang perpajakan tentu akan melancarkan proses pelaksanaan kewajiban pajaknya. Semakin banyak pengetahuan perpajakan yang dimiliki wajib pajak, maka semakin tinggi tingkat kepatuhan wajib pajak tersebut. Seorang wajib pajak yang tidak mempunyai pengetahuan perpajakan cenderung tidak melaksanakan kewajibannya dalam mematuhi peraturan perpajakan baik dilakukan dengan sengaja maupun tidak sengaja. Penelitian yang dilakukan oleh Masari & Suartana (2019) menyatakan bahwa pengetahuan pajak berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak. Penelitian ini didukung oleh Mahyuliza et al. (2021), Putrinur'aini & Pravitasari (2022), dan Anjanni et al. (2019) yang menunjukkan hasil penelitian yang sepadan yakni pengetahuan pajak berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak.

Pengetahuan pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak



Kualitas pelayanan pajak merupakan upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan wajib pajak serta ketetapan penyampaian dalam mengimbangi harapan wajib pajak. Kualitas pelayanan pajak dapat diketahui dengan cara membandingkan persepsi para wajib pajak atas pelayanan nyata yang mereka terima dengan pelayanan yang sesungguhnya mereka harapkan. Kualitas pelayanan fiskus dilakukan oleh petugas pajak yang mana akan memengaruhi persepsi perilaku wajib pajak. Semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan oleh fiskus, maka diharapkan wajib pajak cenderung akan mematuhi kewajiban pajaknya. Penelitian yang dilakukan oleh Ratnawati et al., (2019) dan Sari & Asy'ari, (2021) menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak.

Kualitas pelayanan fiskus berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak

Pemeriksaan pajak merupakan suatu kegiatan yang mengacu pada pengumpulan data yang kemudian dikerjakan sesuai dengan aturan pemeriksaan dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana kepatuhan setiap wajib pajak saat melaksanakan kewajiban perpajakannya. Pemeriksaan pajak berguna untuk menguji kepatuhan pemenuhan kewajiban pajak dan untuk tujuan lain yakni guna melaksanakan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan. Wajib pajak akan meningkatkan kepatuhan pajaknya apabila adanya pemeriksaan pajak. Penelitian yang dilakukan oleh Masari & Suartana, (2019) dan Putrinur'aini & Pravitasari, (2022) menyatakan bahwa pemeriksaan pajak memiliki pengaruh yang positif terhadap kepatuhan wajib pajak.

Pemeriksaan pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak

Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan penelitian kuantitatif ini dipakai untuk meneliti pada populasi ataupun sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan alat ukur (instrumen) penelitian, analisa data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji dan membuktikan hipotesis yang telah dibuat/ditetapkan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian asosiatif kausal, yang

bertujuan untuk mengetahui ada dan tidaknya pengaruh atau hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh wajib pajak restoran yang terdaftar di Badan Pendapatan Daerah (Bapenda) Kabupaten Tegal pada tahun 2021 hingga tahun 2023 yang berjumlah 376 wajib pajak. Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu. Kriteria yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wajib pajak orang pribadi atau badan yang mengusahakan restoran mencakup rumah makan, kafetaria, dan warung yang masih beroperasi sampai saat ini. Jumlah wajib pajak restoran yang dijadikan sampel penelitian adalah 63 wajib pajak.

Tabel 2. 2 Hasil Purposive Sampling

Kriteria Sampel	Jumlah
Populasi wajib pajak restoran yang terdaftar di Bapenda Kabupaten Tegal pada tahun 2021 - 2023	376
Pengurangan sampel kriteria 1: Wajib pajak restoran yang menyelenggarakan kegiatan di luar lokasi usaha	(250)
Pengurangan sampel kriteria 2: Wajib pajak restoran yang sudah tidak beroperasi lagi	(63)
Total Sampel	63

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kepatuhan wajib pajak (Y) sedangkan variabel independen yaitu *self assessment system* (X1), pengetahuan pajak (X2), kualitas pelayanan fiskus (X3) dan pemeriksaan pajak (X4). Definisi operasional variabel dapat dijelaskan pada tabel 3.

Tabel 2. 3 Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala
Kepatuhan Wajib Pajak (Y)	Tindakan wajib pajak dalam pemenuhan kewajiban perpajakannya sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan dan peraturan pelaksanaan perpajakan yang berlaku dalam suatu negara.	Kepatuhan dalam mendaftarkan ke kantor pajak Kepatuhan melaporkan SPT tepat waktu Kepatuhan dalam menghitung dan membayar pajak dengan benar Kepatuhan dalam membayar tunggakan pajak (Safelia & Hernando, 2023)	Likert 1-5

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala
<i>Self Assessment System</i> (X1)	Suatu sistem perpajakan dimana wajib pajak mencatat, melaporkan, dan membayar pajaknya sendiri dengan begitu wajib pajak tersebut tidak merasa terbebani dengan jumlah pajaknya.	Mendaftarkan diri ke KPP Menghitung pajak oleh Wajib Pajak. Membayar pajak dilakukan sendiri oleh Wajib Pajak. Pelaporan dilakukan oleh Wajib Pajak. (Anjanni et al., 2019)	<i>Likert</i> 1-5
Pengetahuan Pajak (X2)	Penangkapan suatu informasi terkait dengan aturan perpajakan yang telah diatur dalam undang-undang oleh setiap wajib pajak.	Pengetahuan akan fungsi pajak Pengetahuan akan peraturan perpajakan Pengetahuan akan tarif dan tata cara pelaporan pajak. (Nasiroh & Afiqoh, 2022)	<i>Likert</i> 1-5
Kualitas Pelayanan Fiskus (X3)	Cara petugas pajak dalam membantu mengurus atau menyiapkan segala keperluan yang dibutuhkan wajib pajak.	Fiskus memberikan prosedur pelayanan perpajakan. Cara membayar pajak yang benar Cara membayar pajak dengan mudah dan efisien. (Safelia & Hernando, 2023)	<i>Likert</i> 1-5
Pemeriksaan Pajak (X4)	Suatu kegiatan yang mengacu pada pengumpulan data yang kemudian dikerjakan sesuai dengan aturan pemeriksaan dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana kepatuhan setiap wajib pajak saat melaksanakan kewajiban perpajakannya.	Pemeriksaan pajak untuk menguji kepatuhan kewajiban perpajakan Pemeriksaan khusus perlu dilakukan apabila ada tindak pidana di bidang perpajakan Pemeriksaan mendorong wajib pajak untuk jujur Pemeriksaan rutin untuk pengawasan terhadap wajib pajak (Fhyel, 2018)	<i>Likert</i> 1-5

Pada penelitian ini jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data diperoleh langsung dari sumber ahli atau pertama. Pengumpulan data primer pada penelitian ini dilakukan dengan metode survei dengan menggunakan kuesioner. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linier berganda yang diolah menggunakan aplikasi *SPSS Statistic 26*.

Hasil

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Hasil uji validitas pada penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat 1 item yang tidak valid dan 47 item valid. Sehingga item yang tidak valid tersebut dihapus dari instrumen penelitian tanpa membuat item pengganti dikarenakan item yang tidak valid tersebut sudah diwakilkan oleh item lain. Dengan demikian, instrumen penelitian ini dinyatakan valid dengan jumlah pernyataan 47 item.

Reliabilitas merupakan alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. SPSS Windows memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistic Cronbach Alpha (α). Hasil uji reliabilitas instrumen penelitian ini menunjukkan bahwa nilai Cronbach's Alpha seluruh variabel lebih dari 0,60 sehingga konstruk dinyatakan reliabel.

Statistik deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini adalah penentuan nilai rata-rata (mean), nilai maksimum, nilai minimum dan deviasi standar masing-masing variabel independen dan variabel dependen. Hal ini dilakukan untuk melihat gambaran keseluruhan dari sampel yang berhasil dikumpulkan dan memenuhi syarat untuk dijadikan sampel penelitian. Berikut ini dapat dilihat hasil dari analisis deskriptif variabel-variabel penelitian ini.

Tabel 2. 4 Analisis Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Kepatuhan Wajib Pajak	63	31.00	50.00	43.7937	4.27354
<i>Self Assessment System</i>	63	30.00	45.00	39.0794	3.81128
Pengetahuan Pajak	63	25.00	40.00	34.3333	3.74166
Kualitas Pelayanan Fiskus	63	18.00	35.00	29.3492	3.55219
Pemeriksaan Pajak	63	37.00	61.00	50.4921	5.22979
Valid N	63				

Sumber: data primer yang diolah, 2024.

Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada tidaknya normalitas residual, multikolinieritas, dan heterokedastis pada model regresi. Hasil uji normalitas masing-masing variabel terhadap nilai residual untuk jumlah sebanyak 63 unit analisis sebesar 0,200. Nilai signifikan tersebut lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa residual data terdistribusi normal. Hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwa semua variabel bebas

dari masalah multikolinieritas dikarenakan nilai VIF pada variabel-variabel tersebut kurang dari 10 dan mempunyai nilai tolerance lebih besar dari 0,10. Hasil uji heterokedastisitas menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai signifikansinya lebih besar dari 0,05 sehingga dapat dikatakan bahwa tidak terdapat masalah heteroskedastisitas.

Uji regresi linear berganda digunakan untuk tujuan menguji hubungan apakah variabel independen (X) berpengaruh terhadap variabel dependen (Y) dan seberapa besar pengaruhnya dari empat variabel bebas terhadap variabel terikat dalam penelitian ini.

Tabel 2. 5 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.		
	B	Std. Error				
1	(Constant)	6.803	4.895		1.390	.170
	<i>Self Assessment System</i>	.400	.142	.357	2.813	.007
	Pengetahuan Pajak	.358	.134	.313	2.671	.010
	Kualitas Pelayanan Fiskus	.110	.163	.091	.673	.504
	Pemeriksaan Pajak	.116	.103	.142	1.119	.268

Sumber: data primer yang diolah, 2024.

Output diatas dari tabel Coefficients digunakan untuk menggambarkan persamaan regresi berikut ini:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 \text{ atau}$$

$$\text{Kepatuhan Wajib Pajak} = 6,803 + 0,400 X_1 + 0,358 X_2 + 0,110 X_3 + 0,116 X_4$$

Nilai Konstanta sebesar 6,803 menyatakan bahwa apabila variabel *self assessment system*, pengetahuan pajak, kualitas pelayanan fiskus, dan pemeriksaan pajak konstan dan tidak berubah maka nilai variabel kepatuhan wajib pajak restoran sejumlah 6,803 atau 68,03%.

Koefisien regresi variabel *self assessment system* sebesar 0,400 yang mengartikan bahwa tiap kenaikan 1 persen dalam variabel *self assessment system* maka akan meningkatkan kepatuhan wajib pajak restoran sejumlah 0,400.

Koefisien regresi variabel pengetahuan pajak sejumlah 0,358 yang mengartikan tiap peningkatan 1 persen dalam variabel pengetahuan pajak maka dapat meningkatkan kepatuhan wajib pajak restoran sejumlah 0,358.

Koefisien regresi variabel kualitas pelayanan fiskus sejumlah 0,110 yang artinya bahwa tiap kenaikan 1 persen dalam variabel kualitas pelayanan fiskus maka akan meningkatkan kepatuhan wajib pajak restoran sejumlah 0,110.

Koefisien regresi variabel pemeriksaan pajak sejumlah 0,116 yang mengartikan tiap peningkatan 1 persen dalam variabel pemeriksaan pajak maka dapat meningkatkan kepatuhan wajib pajak restoran sejumlah 0,116.

Tabel 2. 6 Hasil Uji Hipotesis

No	Hipotesis	Koefisien Beta	Signifikansi ($\alpha=5\%$)	Hasil
1	Pelaksanaan <i>self assessment system</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak	0,400	0,007	Diterima
2	Pengetahuan pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak	0,358	0,010	Diterima
3	Kualitas pelayanan fiskus berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak	0,110	0,504	Ditolak
4	Pemeriksaan pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak	0,116	0,268	Ditolak

Sumber: data primer yang diolah, 2024.

Pengaruh *Self Assessment System* terhadap Kepatuhan Wajib Pajak

Hipotesis pertama dalam penelitian ini menyatakan bahwa *self assessment system* berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak restoran diterima. Teori yang digunakan dalam hipotesis pertama pada penelitian ini merupakan *theory of planned behaviour* (TPB). Pada *theory of planned behaviour* terdapat tiga faktor munculnya niat untuk berperilaku, salah satunya adalah sikap (*behavioral beliefs*). Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Febtrina et al. (2022) yang menemukan bahwa pelaksanaan *self assessment system* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Namun bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Suharli & Sutandi (2023) yang

mengemukakan bahwa *self assessment system* tidak dipengaruhi secara signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak.

Pengaruh Pengetahuan Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak

Hipotesis kedua dalam penelitian ini menyatakan bahwa pengetahuan pajak berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak restoran diterima. Teori yang digunakan untuk menjelaskan pengaruh pengetahuan pajak terhadap kepatuhan wajib pajak yaitu *theory of planned behavior*. Pada *theory of planned behaviour* terdapat tiga faktor munculnya niat untuk berperilaku, salah satunya adalah persepsi kontrol perilaku (*control beliefs*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pengetahuan pajak seseorang maka akan meningkatkan tingkat kepatuhan wajib pajak tersebut dalam membayar kewajiban perpajakannya. Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mahyuliza et al. (2021), Putrinur'aini & Pravitasari, (2022), dan Anjanni et al. (2019) yang menemukan bahwa pengetahuan perpajakan berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Penelitian-penelitian tersebut tidak sepadan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nasiroh & Afiqoh (2022) yang menyatakan bahwa pengetahuan pajak tidak berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak.

Pengaruh Kualitas Pelayanan Fiskus terhadap Kepatuhan Wajib Pajak

Hipotesis ketiga dalam penelitian ini menyatakan bahwa kualitas pelayanan fiskus berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak restoran ditolak. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas pelayanan fiskus tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Tingkat pelayanan yang berkualitas dapat mempengaruhi kepatuhan wajib pajak dalam upaya meningkatkan pendapatan daerah, namun melihat hasil penelitian ini menunjukkan walau sudah banyak upaya yang telah dilakukan oleh fiskus, belum dapat mempengaruhi niat wajib pajak untuk membayar pajak sesuai dengan waktu jatuh tempo pajaknya. Hal ini dapat disebabkan oleh faktor internal dari wajib pajak, walaupun wajib pajak sadar bahwa pelayanan yang diberikan oleh petugas sudah cukup baik dan untuk membayar pajak di zaman ini sudah dapat melalui platform digital, namun hal tersebut tidak membuat kepatuhan wajib pajak meningkat atau tidak timbul sebuah niat untuk berperilaku. Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mahyuliza et al. (2021) yang menemukan bahwa kualitas

pelayanan fiskus tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Namun, hal ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ratnawati et al. (2019) dan Sari & Asy'ari (2021) menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak.

Pengaruh Pemeriksaan Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak

Hipotesis keempat dalam penelitian ini menyatakan bahwa pemeriksaan pajak berpengaruh positif signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak restoran ditolak. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemeriksaan pajak tidak memiliki pengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Penelitian yang dilakukan oleh Riyadi et al. (2021) menyatakan bahwa strategi penerapan pemeriksaan pajak yang dilakukan oleh suatu kantor pajak tidak selalu memberikan hasil yang efektif dan efisien. Jika wajib pajak sudah memiliki kepatuhan akan pemenuhan kewajiban perpajakannya, tindakan seperti edukasi atau sosialisasi akan lebih berdampak pada keberhasilan pembayaran pajak terutang. Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mahyuliza et al. (2021) dan Dewi & Pravitasari (2022) yang menemukan bahwa pemeriksaan pajak tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Namun, penelitian ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Masari & Suartana (2019) dan Putrinur'aini & Pravitasari (2022) menyatakan bahwa pemeriksaan pajak memiliki pengaruh yang positif terhadap kepatuhan wajib pajak.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan self assessment system berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Pengetahuan pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Kualitas pelayanan fiskus tidak terhadap kepatuhan wajib pajak restoran. Pemeriksaan pajak tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak restoran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa walau fiskus sudah melakukan pelayanan yang baik, tetapi belum dapat mempengaruhi niat wajib pajak untuk membayar pajak sesuai dengan waktu jatuh tempo pajaknya, maka diperlukan adanya kesadaran dari diri wajib pajak tersebut. Oleh karena itu bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan penambahan variabel penelitian seperti

kesadaran wajib pajak untuk menguji variabel tersebut terhadap kepatuhan wajib pajak restoran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penerapan pemeriksaan pajak tidak selalu memberikan hasil yang efektif dan efisien. Jika wajib pajak sudah memiliki kepatuhan akan pemenuhan kewajiban perpajakannya, tindakan seperti sosialisasi akan lebih berdampak pada keberhasilan pembayaran pajak terutang. Oleh karena itu bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan penambahan variabel penelitian seperti sosialisasi perpajakan untuk menguji variabel tersebut terhadap kepatuhan wajib pajak restoran.

Daftar Pustaka

- Aisyah, S., & Satwiko, R. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor Di Bekasi. *E-Journal Akuntansi Tsm, Vol. 2, No.3*, 333–344.
- Amalia, A. R., & Hapsari, D. W. (2018). The Effect Of E-Filing Implementation, Tax Knowledge, And Tax Penalty On Tax Compliance In Reporting Annual Tax Return (Study On Kantor Dinas Pendidikan Dan Kebudayaan Kabupaten Tegal). *E-Proceeding Of Management, Vol.5, No.1*, 614–620.
- Anjanni, I. L. P., Hapsari, D. W., & Asalam, A. G. (2019). Pengaruh Penerapan Self Assessment System, Pengetahuan Wajib Pajak, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Pada Wajib Pajak Orang Pribadi Non Karyawan Di Kpp Pratama Ciamis Tahun 2017). *Jurnal Akademi Akuntansi, Volume 2, No.1*.
- Dewi, W. D. N., & Pravitasari, D. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Pemeriksaan Pajak, Dan Sanksi Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Restoran Di Kota Blitar. *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi), Volume 10, Nomor 1*. <https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/edukasi/article/view/7501>
- Dwiputrianti, S., & Rahardian, W. (2013). Analisis Self Assessment System Dalam Meningkatkan Kepatuhan Wajib Pajak Hotel Di Kabupaten Karimun, Provinsi Kepulauan Riau. *Jurnal Ilmu Administrasi, Volume X, Nomor 1*.
- Ermawati, N., & Afifi, Z. (2018). Pengaruh Religiusitas Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Dengan Kesadaran Wajib Pajak Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Akuntansi Indonesia, Vol.1 No. 2*, 49–62.
- Febtrina, A., Ahmad, A. W., & Mustika, R. (2022). Pengaruh Pelaksanaan Self Assessment System, Pengetahuan Perpajakan, Dan Sanksi Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Restoran Di Kota Padang. *Jurnal Akuntansi, Bisnis, Dan Ekonomi Indonesia, Vol. 1, No.1*, 15–24. <https://akuntansi.pnp.ac.id/jabei>
- Fhyel, V. G. (2018). *Pengaruh Keadilan Pajak, Sistem Perpajakan, Diskriminasi, Kemungkinan Terdeteksinya Kecurangan, Pemeriksaan Pajak, Dan Tarif Pajak Terhadap Penggelapan Pajak*. Universitas Islam Indonesia.

- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program (Ibm Spss) (8 Ed.)*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Handoko, A. T. (2012). Analisis Perkembangan Retribusi Pasar Daerah Sebagai Sumber Pembiayaan Otonomi Daerah Di Kabupaten Pemalang Tahun 2007-2011. *Edaj*, 1(2). <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>
- Juliana. (2019). Analisis Potensi Kawasan Wisata Kuliner Dalam Mendukung Pariwisata Di Kota Tegal Jawa Tengah. *Jurnal Khasanah Ilmu*, 10(2), 2655–5433.
- Komisi Ii Dprd Kabupaten Tegal Pesimis Jika Target Pendapatan Asli Daerah (Pad) Tidak Tercapai*. (N.D.). Retrieved October 16, 2023, From <https://radartegal.disway.id/read/663262/komisi-ii-dprd-pesimis-target-pad-2023-kabupaten-tegal-rp222-miliar-bisa-tercapai-ini-alasannya>
- Laksmi, K. W., Darsana, N. M. L. A. P., Ariwangsa, I. G. N. O., & Lasmi, N. W. (2022). Pengaruh Penerapan E-Samsat, Kualitas Pelayanan Fiskus Dan Sosialisasi Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Di Kota Denpasar. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 7(1), 150–157.
- Lumbatoruan, S. (1996). *Akuntansi Pajak*. Grasindo.
- Mahyuliza, Rahmadana, M. F., & Nugrahadi, E. W. (2021). Analysis Of Factors Affecting Taxpayer Compliance Paying Hotel Tax, Restaurant Tax And Entertainment Tax In Medan City. *Budapest International Research And Critics Institute (Birci-Journal): Humanities And Social Sciences*, 4(1), 563–574. <https://doi.org/10.33258/birci.v4i1.1639>
- Masari, N. M. G., & Suartana, I. W. (2019). Effect Of Tax Knowledge, Service Quality, Tax Examination, And Technology Of Compliance Regional Tax Mandatory. *International Research Journal Of Management, It And Social Sciences*, 6(5), 175–183. <https://doi.org/10.21744/irjmis.v6n5.722>
- Nasiroh, D., & Afiqoh, N. W. (2022). Pengaruh Pengetahuan Perpajakan, Kesadaran Perpajakan, Dan Sanksi Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi. *Ristansi: Riset Akuntansi*, 3(2), 152–164. <https://doi.org/10.32815/ristansi.v3i2.1232>
- Noermansyah, A. L., Kamal, B., & Sari, M. K. (2018). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak Dalam Membayar Pajak Kendaraan Bermotor Di Kabupaten Tegal. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Vol.4 No.2*.
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 192/Pmk.03/2007 Tentang Tata Cara Penetapan Wajib Pajak Dengan Kriteria Tertentu Dalam Rangka Pengembalian Pendahuluan Kelebihan Pembayaran Pajak, 1 (2007). <https://peraturan.bpk.go.id/download/235968/pmk192%20tahun%202007.pdf>
- Pratama, Muh. D., Samsinar, & Azis, M. (2023). Pengaruh Self-Assessment System Dan Sanksi Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Makassar Selatan. *Journal Of Art, Humanity & Social Studies*, 3(3), 152–162.

- Putra, K. V. P., & Sujana, E. (2021). Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Pengetahuan Perpajakan Dan Kualitas Pelayanan Fiskus Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Dalam Membayar Pajak Hotel Di Kabupaten Buleleng. *Jurnal Akuntansi Profesi*, 12(1), 166–175. <https://doi.org/10.23887/jap.v12i1.30824>
- Putrinur'aini, A., & Pravitasari, D. (2022). Pengaruh Pengetahuan Pajak, Pemeriksaan Pajak, Dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Restoran Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 7(3), 499–507. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v7i3.21015>
- Rahayu, S. K. (2010). *Perpajakan Indonesia: Konsep Dan Aspek Formal*. Graha Ilmu.
- Ratnawati, V., Sari, R. N., & Sanusi, Z. M. (2019). Education, Service Quality, Accountability, Awareness, And Taxpayer Compliance: Individual Taxpayer Perception. *International Journal Of Financial Research*, 10(5), 420–429. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n5p420>
- Riandy, M., & Syahputera, R. (2020). Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Kualitas Pelayanan Fiskus, Dan Sanksi Perpajakan Terhadap Kepatuhan Pelaporan Wajib Pajak. *Balance : Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 5(1), 13–25. <http://jurnal.um-palembang.ac.id/balance>
- Riduansyah, M. (2003). Kontribusi Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah Terhadap Pendapatan Asli Daerah (Pad) Dan Anggaran Pendapatan Dan Belanja Daerah (Apbd) Guna Mendukung Pelaksanaan Otonomi Daerah (Studi Kasus Pemerintah Daerah Kota Bogor). *Makara Human Behavior Studies In Asia*, 7(2), 49–57. <https://doi.org/10.7454/mssh.v7i2.51>
- Riyadi, S. P., Setiawan, B., & Alfarago, D. (2021a). Pengaruh Kepatuhan Wajib Pajak, Pemeriksaan Pajak, Dan Pemungutan Pajak Terhadap Penerimaan Pajak Penghasilan Badan. *Jurnal Riset Akuntansi & Perpajakan (Jrap)*, 8(02), 206–216. <https://doi.org/10.35838/jrap.2021.008.02.16>
- Riyadi, S. P., Setiawan, B., & Alfarago, D. (2021b). Pengaruh Kepatuhan Wajib Pajak, Pemeriksaan Pajak, Dan Pemungutan Pajak Terhadap Penerimaan Pajak Penghasilan Badan. *Jurnal Riset Akuntansi & Perpajakan (Jrap)*, 8(02), 57–67. <https://doi.org/10.35838/jrap.2021.008.02.16>
- Safelia, N., & Hernando, R. (2023). Determinants Affecting Taxpayer Compliance. *Jurnal Akuntansi*, 27(2), 261–280. <https://doi.org/10.24912/ja.v27i2.1410>
- Saputri, D. A., & Sulistia, E. (2019). Pengaruh Pengetahuan Peraturan Perpajakan Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Bandung Karees (Kasus Pada Wajib Pajak Orang Pribadi Pada Kpp Pratama Bandung Karees). *Jafta, Vol. 1, No. 2*, 26–47.
- Sari, I. L., & Asy'ari, M. A. (2021). Pengaruh Kesadaran, Omset, Kualitas Pelayanan Dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Restoran (Studi Di Kabupaten Bangkalan). *Simposium Nasional Perpajakan, Vol.1 No.1*.
- Suharli, N., & Sutandi. (2023). Pengaruh Motivasi, Self Assessment System Dan Lingkungan Wajib Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Pada Wajib

- Pajak Umkm Di Perumahan Bayur Sarana Indah). *Prosding: Ekonomi Dan Bisnis*, 3(1).
- Sukiyaningih, T. W. (2020). Studi Penerapan E-System Dan Pelaksanaan Self Assesment System Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi Empiris Pada Wajib Pajak Orang Pribadi Di Universitas Serang Raya). *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 17(01).
- Suryadi, T. L., & Subardjo, A. (2019). Pengaruh Kepatuhan Wajib Pajak, Penagihan Pajak Dan Pemeriksaan Pajak Terhadap Penerimaan Pajak. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 8(4).
- Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 Tentang Pajak Daerah Dan Retribusi Daerah, Pub. L. No. 28, 1 (2009). <https://peraturan.bpk.go.id/download/28092/uu%20nomor%2028%20tahun%202009.pdf>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2009 Tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang- Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan Menjadi Undang-Undang, Pub. L. No. 16, 1 (2009). <https://peraturan.bpk.go.id/download/29510/uu%20nomor%2028%20tahun%202007.pdf>
- Waluyo. (2014). *Akuntansi Pajak*. Salemba Empat.
- Wardani, A. K. (2020). *Pengaruh Sikap, Kesadaran Wajib Pajak, Dan Pengetahuan Perpajakan Dengan Kontrol Petugas Kelurahan Sebagai Variabel Moderasi Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Dalam Membayar Pajak Bumi Dan Bangunan Di Kecamatan Wonosegoro, Kabupaten Boyolali*. Universitas Negeri Semarang.
- Wirawati, N. G. P., & Putra, I. N. W. A. (2019). Analysis Of Factors That Influence The Compliance Of Tax And Restaurant Taxes In Tabanan Regency Of Bali, Indonesia. *Russian Journal Of Agricultural And Socio-Economic Sciences*, 86(2), 216–227. <https://doi.org/10.18551/rjoas.2019-02.25>
- Yanto, Rohman, F., & Ramadhanty, I. (2020). Pengaruh Pemeriksaan Pajak, Omset, Dan Sanksi Perpajakan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Hotel Dan Restoran Di Kabupaten Jepara. *Jurnal Akuntansi Dan Perpajakan*, 6(1), 39–51.



BAB III

UKURAN PERUSAHAAN MEMODERASI *MANAGERIAL ABILITY*, MANAJEMEN LABA, KEPEMILIKAN ASING TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK

Eiriza Safitri¹⁾, Trisni Suryarini²⁾, Meilani Intan Pertiwi³⁾

Accounting study program, Faculty of Economics and Business,
Universitas Negeri Semarang, Indonesia

eirizasafitri@students.unnes.ac.id¹⁾,

trisnisuryarini@mail.unnes.ac.id²⁾,

intanmeilani05@mail.unnes.ac.id³⁾



Abstrak Penelitian ini untuk menguji, menganalisis, serta mendeskripsikan peran ukuran perusahaan dalam memoderasi pengaruh *managerial ability*, manajemen laba, dan kepemilikan asing terhadap agresivitas pajak. Populasi pada penelitian ini adalah perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019-2022 dengan total 105 unit analisis dari 49 sampel perusahaan menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik analisis data menggunakan *Moderated Regression Analysis (MRA)* untuk menguji hipotesis penelitian dan diolah dengan *software* Eviews 12. Penelitian ini membuktikan bahwa *managerial ability* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak, sedangkan manajemen laba dan kepemilikan asing berpengaruh negatif dan signifikan terhadap agresivitas pajak. Ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh *managerial ability* terhadap agresivitas pajak, dan ukuran perusahaan mampu memperlemah pengaruh manajemen laba dan kepemilikan asing terhadap agresivitas pajak.

Kata kunci: Agresivitas Pajak, *Managerial Ability*, Manajemen Laba, Kepemilikan Asing, Ukuran Perusahaan.

Pendahuluan

Pembangunan infrastruktur mempunyai peranan yang sangat penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, baik nasional maupun daerah, serta mengurangi pengangguran, mengentaskan kemiskinan dan tentunya meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pembangunan tersebut mampu menjadikan pendapatan per kapita di Indonesia meningkat yang menggambarkan bahwa ekonomi Indonesia juga tumbuh. Pertumbuhan ekonomi yang baik juga seharusnya diimbangi dengan meningkatnya pendapatan yang diterima negara yaitu pajak.

Pajak menjadi sumber penerimaan utama negara, sehingga dapat diartikan jika pajak begitu penting bagi negara. Menurut Pasal 1 Undang Undang No. 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, Pajak merupakan kontribusi wajib yang diberikan wajib pajak kepada negara karena memiliki sifat memaksa berdasarkan Undang-Undang yang dikemudian digunakan untuk keperluan negara demi kesejahteraan masyarakatnya sehingga wajib pajak tidak mendapat imbalan secara langsung. Berdasarkan pernyataan tersebut, dapat dikatakan bahwa antara pajak, pembangunan

nasional, serta pertumbuhan ekonomi saling berkaitan erat. Pajak ikut andil yang dominan untuk pembiayaan infrastuktur guna meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat kembali.

Pemerintah terus berupaya mengoptimalkan penerimaan pajak dengan tujuan untuk memperkuat sumber utama penerimaan negara ini agar dapat membiayai belanja negara. Pemberian insentif perpajakan yang tepat sasaran sebagai langkah awal pemerintah guna memaksimalkan penerimaan pajak, menggalakkan peningkatan kepatuhan dan pengawasan terhadap pajak serta reformasi pajak yang telah dilakukan beberapa kali nyatanya belum berhasil meningkatkan penerimaan negara dari sektor perpajakan secara signifikan. Penyebab dari turun dan kurang optimalnya realisasi penerimaan pajak dapat disebabkan oleh kurang patuhnya wajib pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakannya, mengingat di Indonesia menganut *self assesment system* sehingga semua kewajiban perpajakan yang dimulai dari menghitung, membayar, dan melapor dilakukan sendiri oleh wajib pajak, sementara fiskus hanya berperan sebagai pengawas (Syarli, 2022).

Kebijakan Indonesia yang memberikan keleluasaan bagi wajib pajak dalam kewajiban perpajakan diterapkan agar wajib pajak bertanggungjawab terhadap kewajiban perpajakannya. Namun keberadaan sistem ini dimanfaatkan oleh wajib pajak yang ingin menghindari kewajibannya khususnya perusahaan, sehingga berdampak pada penerimaan pajak yang mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Naik turunnya penerimaan pajak yang terjadi memungkinkan adanya tindakan agresivitas pajak oleh perusahaan. Tindakan ini biasa dilakukan dengan mengalihkannya pada pengeluaran lain sebagai upaya mengecilkan pajak terutang sehingga dapat meminimalisir jumlah pajak yang harus dibayarkan.

Agresivitas pajak adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mengurangi pendapatan kena pajak yang dilakukan melalui perencanaan pajak (*tax planning*) baik dengan cara legal dengan melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*) maupun dengan cara illegal yang dilakukan dengan penggelapan pajak (*tax evasion*) dengan memanfaatkan celah-celah yang ada dalam peraturan perpajakan (Prasetya & Putri, 2022). Ketidapatuhan akan peraturan perpajakan tidak serta merta menjadi awal adanya tindakan agresivitas pajak, namun dapat juga dilakukan dengan

pengalihan pajak menggunakan aturan yang berlaku. Semakin besar suatu perusahaan mengeksploitasi kelemahan peraturan perpajakan guna menurunkan beban pajaknya, baik secara legal maupun ilegal, maka akan semakin agresif pajak suatu perusahaan.

Tingkat agresivitas pajak dapat diukur melalui seberapa jauh praktik perencanaan pajak yang dilakukan mampu berdampak pada penurunan kewajiban perpajakannya. Strategi perencanaan pajak merupakan upaya perusahaan dalam melakukan agresivitas pajak guna meminimalkan kewajiban perpajakannya. Perusahaan menganggap pajak sebagai beban yang mengurangi penghasilan dan tidak memberikan imbalan langsung (Permata et al., 2021). Oleh karena itu, perusahaan berusaha meminimalisir atau mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan guna menghasilkan keuntungan.

Bukan hal baru lagi jika di Indonesia ditemukan perusahaan yang melakukan tindakan agresivitas pajak. Beberapa kasus telah ditemukan pihak berwenang mengenai upaya penghindaran pajak yang tidak sesuai dengan ketentuan perpajakan diberbagai sektor usaha. PT Adaro Energy Tbk. menjadi salah satu perusahaan yang diduga melakukan penghindaran pajak. Menurut laporan Global Witness, Adaro dianggap melakukan *transfer pricing* melalui anak usahanya di Singapura, *Coaltrade Services International*. Tindakan ini telah dilakukan sejak 2009 hingga 2017. Karena tindakan ini, Adaro diduga menghemat pembayaran pajaknya sebesar US\$ 125 juta atau setara Rp. 1,75 triliun yang seharusnya diterima oleh Indonesia (detik finance, 2019). Namun dugaan tersebut tidak menemukan titik terang hingga sekarang dikarenakan DJP tidak dapat membuka informasi mengenai pemeriksaan pajak secara spesifik kepada publik diakibatkan terdapat peraturan dalam Ketentuan Umum dan Perpajakan yang melarang DJP membocorkan hal tersebut.

Kasus lainnya terjadi pada PT Multi Sarana Avindo (MSA) yang bergerak dalam sektor pertambangan digugat DJP karena dugaan perpindahan Kuasa Pertambangan sehingga mengakibatkan kurangnya kewajiban bayar Pajak Pertambahan Nilai (PPN). DJP menggugat PT MSA tiga kali yakni tahun 2007, 2009, dan 2010. PT MSA dicurigai melakukan penghindaran pajak karena terdapat perbedaan mencolok antara besaran produksi yang dihasilkan dengan jumlah pembayaran pajak yang dilakukan. Namun, DJP kalah dalam pengadilan

karena kurangnya bukti yang ada. Praktik yang dilakukan PT MSA dianggap tidak melanggar ketentuan perpajakan (katadata.co.id, 2019).

Fenomena diatas membuktikan bahwa perusahaan mencoba melakukan agresivitas pajak dengan memanfaatkan celah yang ada pada peraturan perpajakan guna kepentingan perusahaan yakni mendapat keuntungan. Celah yang dinilai tidak melanggar aturan perpajakan, negara tidak dapat menuntut perusahaan yang diduga melakukan agresivitas pajak. Penghindaran pajak yang terjadi juga membuktikan bahwa sistem perpajakan yang ada belum diterapkan secara efektif dan efisien (Syarli, 2022). Upaya dalam meminimalisir adanya pemanfaatan celah tersebut, hal dasar yang dapat dilakukan yaitu dengan perbaikan regulasi yang lebih jelas agar kelemahan yang ada tidak dimanfaatkan oleh wajib pajak. Perbaikan dalam aspek kelembagaan dan peningkatan kapasitas aparatur juga perlu dilakukan guna meningkatkan pengawasan, penyelidikan, serta penindaklanjutan kasus perpajakan di Indonesia.

Teori dan Pengembangan Hipotesis

Teori yang digunakan dalam menjelaskan hubungan antara variabel independen dengan agresivitas pajak yaitu teori agensi. *Managerial ability*, manajemen laba, dan kepemilikan asing sebagai variabel independen serta ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi menggunakan teori agensi guna menjelaskan hubungannya dengan agresivitas pajak. Menurut teori ini, kedua pihak yang berbeda kepentingan bekerja sama guna mencapai tujuan. Perbedaan kepentingan ini terjadi karena di satu sisi pemilik perusahaan menginginkan laba perusahaan yang tinggi untuk mendapatkan imbal hasil yang tinggi, namun di sisi lain manajemen berusaha untuk tidak memperoleh laba yang terlalu tinggi untuk menghindari pajak yang tinggi (Nainggolan & Sari, 2020).

Manajer sebagai pihak yang mengelola perusahaan memiliki wewenang dalam pengambilan keputusan guna mencapai tujuan perusahaan yaitu memaksimalkan laba. Manajer melakukan tindakan agresivitas pajak karena dinilai sebagai tindakan yang dapat memaksimalkan keuntungan (Vito et al., 2022). *Managerial ability* yang dimiliki manajer dapat mempengaruhi keputusan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak dengan melihat biaya

dan manfaat yang diperoleh ketika melakukan tindakan agresivitas pajak. Beban pajak dapat menurunkan keuntungan yang akan diperoleh karena dinilai tidak mempengaruhi perusahaan secara langsung, sehingga manajer memutuskan untuk meminimalkan beban yang harus dibayarkan untuk pajak.

H1 : *Managerial ability* berpengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak.

Perusahaan menginginkan laba yang besar sedangkan pembayaran pajaknya yang rendah akan menimbulkan hubungan yang saling *trade-off*. Apabila laba akuntansi yang dilaporkan besar maka beban pajaknya juga akan semakin besar sehingga secara bersamaan tidak dapat melakukan agresivitas pajak dan agresivitas pelaporan keuangan (Permata et al., 2021). Perusahaan *go public* yang terdaftar di BEI biasanya akan sulit melakukan manajemen laba mengingat laporan keuangannya dapat diakses dengan mudah oleh berbagai pihak. Penerbitan laporan keuangan dengan laba yang tinggi akan membuat perusahaan dicurigai melakukan tindakan agresivitas pajak ketika pembayaran pajaknya rendah. Tindakan ini membuat manajemen laba dengan *income decreasing* atau penurunan laba tidak bisa dilakukan beriringan dengan agresivitas pajak.

H2 : Manajemen laba berpengaruh negatif dan signifikan terhadap agresivitas pajak.

Pemegang saham asing mayoritas memiliki hak suara lebih banyak dalam pengambilan keputusan sehingga dapat menekan manajemen untuk menaikkan laba yang mengarah pada kenaikan laba yang tinggi pula. Pihak asing memiliki kepentingan mendapatkan laba yang tinggi sehingga berdampak pada pembayaran pajak yang tinggi pula. Bagi pemilik saham, hal ini tidak dipermasalahakan karena penghindaran pajak dengan meminimalkan beban pajak akan menyebabkan risiko hukum dan reputasi perusahaan yang membuat perusahaan terguncang sehingga berdampak pada terlambatnya pengembalian investasi mereka.

H3 : Kepemilikan asing berpengaruh negatif dan signifikan terhadap agresivitas pajak.

Managerial ability yang dimiliki manajer dapat mempengaruhi keputusan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak dengan melihat biaya dan manfaat

yang diperoleh ketika melakukan tindakan agresivitas pajak. Perusahaan dengan skala besar memiliki sumber daya yang dapat mendukung tindakan tersebut. *Managerial ability* akan menggunakan sumber daya yang ada untuk meningkatkan laba. Laba yang tinggi dapat menarik perhatian pemerintah dalam pembayaran pajaknya agar sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku, sehingga perusahaan akan meminta manajer menggunakan *managerial ability* yang dimiliki untuk digunakan sebagaimana mestinya agar pembayaran pajaknya rendah namun menghasilkan laba yang tinggi.

H4 : Ukuran perusahaan mampu memperkuat pengaruh positif *managerial ability* terhadap agresivitas pajak.

Manajemen laba dengan memanfaatkan aset yang dimiliki perusahaan akan berdampak pada laba perusahaan. Aset yang banyak akan memunculkan adanya biaya depresiasi aset tetap. Praktik manajemen laba dapat dilakukan dengan memilih metode saldo menurun ganda dibandingkan metode garis lurus mengingat dalam perpajakan hal ini diperbolehkan guna memiliki pembebanan depresiasi yang lebih besar. Tindakan ini akan berdampak pada penurunan laba sehingga beban pajak yang harus dibayarkan juga rendah.

H5 : Ukuran perusahaan mampu memperlemah pengaruh negatif manajemen laba terhadap agresivitas pajak.

Pemegang saham asing mayoritas memiliki hak suara lebih banyak dalam pengambilan keputusan sehingga dapat menekan manajemen untuk menaikkan laba. Tindakan ini dikarenakan investor mempertimbangkan tingkat pengembalian yang tinggi saat berinvestasi sehingga dalam penentuan kebijakan mengarah pada kenaikan laba yang tinggi pula. Manajer yang lebih mengetahui tentang perusahaan akan mengupayakan pengembalian modal investor dengan mengurangi beban pajak. Salah satu upayanya dengan memanfaatkan aset perusahaan. Ukuran perusahaan yang besar memiliki aset yang banyak karena tolak ukur skala perusahaan adalah total aktiva. Total aset ini akan menimbulkan biaya depresiasi yang dapat mengurangi laba sebagai dasar perhitungan pajak sehingga beban pajak menjadi rendah. Praktik ini tidak merugikan investor asing karena penurunan laba dilakukan dengan biaya depresiasi aset yang telah dimiliki perusahaan.

H6 : Ukuran perusahaan mampu memperlemah pengaruh negatif kepemilikan asing terhadap agresivitas pajak.

Metode

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Populasi pada penelitian ini menggunakan perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan mempublikasikan laporan tahunan serta laporan keuangan dengan periode 2019 hingga 2022. Pengambilan sampel dilakukan menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu teknik dokumentasi. Teknik dokumentasi dilakukan melalui laporan tahunan dan laporan keuangan perusahaan sektor pertambangan yang *listing* di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2019-2022. Beberapa literatur seperti artikel, jurnal, buku, dan sumber lainnya menjadi data pendukung penelitian ini untuk memperkuat kerangka berpikir pada variabel-variabel penelitian.

Analisis deskriptif dan analisis inferensial merupakan alat analisis yang digunakan pada penelitian ini. Analisis inferensial terdiri dari analisis data panel dan *Moderated Regression Analysis* (MRA). Pengujian hipotesis ditentukan menggunakan tingkat signifikan sebesar 5%. Persamaan regresi yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$ETR_{it} = \alpha + \beta_1 FE_{it} + \beta_2 DA_{it} + \beta_3 KA_{it} + \beta_4 FE_{it} * SIZE_{it} + \beta_5 DA_{it} * SIZE_{it} + \beta_6 KA_{it} * SIZE_{it} + \varepsilon_{it}$$

Hasil dan Pembahasan

Analisis statistik deskriptif memberikan gambaran dan deskripsi sebaran nilai dari variabel-variabel penelitian. Penyajian data pada analisis statistik deksriptif berupa nilai rata-rata (*mean*), nilai tengah (*median*), nilai maksimum, nilai minimum, dan standar deviasi pada masing-masing variabel penelitian.

Tabel 3. 1 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

ETR	FE	DA	KA	SIZE
-----	----	----	----	------

Mean	0.418153	0.687452	0.079853	0.314268	29.99971
Median	0.279022	0.744769	0.055828	0.220455	30.01535
Maximum	3.477872	1.000000	0.609981	0.988652	37.46234
Minimum	0.019443	0.021597	0.000731	0.001700	25.78128
Std. Dev.	0.461312	0.279913	0.087444	0.279928	1.758049

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2024

Tabel 3.1 diatas menunjukkan hasil uji analisis statistik deskriptif dari variabel agresivitas pajak, *managerial ability*, manajemen laba, kepemilikan asing, dan ukuran perusahaan dengan jumlah unit analisis sebanyak 105 unit. Nilai *mean* ETR pada variabel dependen agresivitas pajak sebesar 0,4182 dengan nilai standar deviasi sebesar 0,4613. Nilai *mean* yang lebih rendah dibandingkan nilai standar deviasi menunjukkan bahwa data penelitian bersifat heterogen dengan penyebaran data yang cukup bervariasi. Nilai standar deviasi pada variabel *managerial ability* adalah 0,2799 dengan nilai mean sebesar 0,6875. Hasil tersebut menggambarkan bahwa data pada variabel *managerial ability* bersifat homogen karena nilai mean yang lebih besar dari standar deviasi, sehingga persebaran data *firm efficiency* sektor pertambangan tahun 2019-2022 bersifat seragam. Nilai mean dari variabel manajemen laba yaitu 0,0133 dimana lebih rendah dari nilai standar deviasinya yaitu sebesar 0,1180. Hasil ini dapat diartikan jika data variabel manajemen laba ini bersifat heterogen dengan penyebaran data bervariasi. Nilai mean dari variabel kepemilikan asing ini sebesar 0,3143. Nilai ini lebih tinggi dibandingkan dengan nilai standar deviasinya yaitu 0,2799, sehingga menunjukkan bahwa persebaran data pada variabel ini seragam atau bersifat homogen. Nilai mean pada variabel ukuran perusahaan sebesar 29,9997 dan nilai standar deviasinya adalah 1,7581. Nilai standar deviasi lebih rendah dibandingkan dengan nilai rata-rata sehingga dapat diartikan bahwa persebaran data pada penelitian ini bersifat homogen atau seragam dengan data lainnya.

Tabel 3. 2 Hasil Uji Multikolinieritas

	FE	DA	KA	SIZE
FE	1.000000	-0.071910	0.043576	0.277270
DA	-0.071910	1.000000	0.000922	-0.166526
KA	0.043576	0.000922	1.000000	0.048914

SIZE 0.277270 -0.166526 0.048914 1.000000

Sumber: Data Sekunder yang diolah, 2024

Tabel 3.2 menjelaskan bahwa nilai korelasi antar variabel independen tidak lebih besar dari 0,85 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak ada gejala multikolinieritas data pada penelitian ini.

Tabel 3. 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.216293	0.628679	-0.344044	0.7319
FE	-0.025991	0.038325	-0.678168	0.5001
DA	0.041624	0.074844	0.556142	0.5801
KA	-0.063911	0.089008	-0.718039	0.4753
SIZE	0.011416	0.021278	0.536543	0.5934

Sumber: Data Sekunder yang diolah, 2024

Tabel 3.3 menunjukkan bahwa variabel *managerial ability* (FE), manajemen laba (DA), kepemilikan asing (KA), dan ukuran perusahaan (SIZE) memiliki nilai probabilitas yang lebih besar dari 0,05 yang diartikan bahwa model regresi data panel pada penelitian ini terbebas gejala heteroskedastisitas.

Tabel 3. 4 Hasil Uji Moderated Regression Analysis (MRA)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-14.89686	3.557602	-4.187331	0.0001
FE	3.799141	2.198921	1.727730	0.0891
DA	25.56476	4.670950	5.473139	0.0000
KA	23.73824	7.035383	3.374123	0.0013
SIZE	0.527770	0.118514	4.453231	0.0000
FE_SIZE	-0.140527	0.071434	-1.967217	0.0537
DA_SIZE	-0.879320	0.162357	-5.415964	0.0000
KA_SIZE	-0.807250	0.235036	-3.434578	0.0011

Sumber: Data Sekunder yang diolah, 2024

Persamaan model regresi data panel pada penelitian ini dengan variabel moderasi yang diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{ETR} = -14,89686 + 3,799141\text{FE} + 25,56476\text{DA} + 23,73824\text{KA} + 0,527770\text{SIZE} - 0,140527\text{FE}*\text{SIZE} - 0,879320\text{DA}*\text{SIZE} - 0,807250\text{KA}*\text{SIZE} + \varepsilon_{it}$$

Tabel 5 diatas dapat dilihat bahwa koefisien regresi pada variabel *managerial ability* memiliki nilai sebesar 3,799141 yang dapat diartikan bahwa variabel *managerial ability* memiliki arah yang positif terhadap ETR dan memiliki arah negatif terhadap agresivitas pajak. Variabel *managerial ability* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak mengingat tingkat taraf signifikansi yang harus terpenuhi yaitu dibawah 5% atau 0,05 sedangkan nilai probabilitas dari variabel *managerial ability* sebesar 0,0891 dimana nilai ini lebih besar dari tingkat taraf signifikansinya sehingga **H_1 ditolak**.

Hasil uji tabel 5 menunjukkan bahwa koefisien regresi pada manajemen laba memiliki nilai sebesar 25,56476 yang dapat diartikan bahwa variabel manajemen laba memiliki arah yang positif terhadap ETR dan memiliki arah negatif terhadap agresivitas pajak. Nilai probabilitas dari variabel manajemen laba sebesar 0,0000 yang merupakan nilai yang kurang dari tingkat taraf signifikansi yang harus terpenuhi yaitu dibawah 0,05. Hasil ini dapat menjelaskan bahwa manajemen laba berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak sehingga **H_2 diterima**.

Tabel 5 memberikan gambaran bahwa koefisien regresi pada kepemilikan asing memiliki nilai sebesar 23,73824 yang dapat diartikan bahwa variabel kepemilikan asing memiliki arah yang positif terhadap ETR dan memiliki arah negatif terhadap agresivitas pajak. Nilai probabilitas dari variabel kepemilikan asing sebesar 0,0013 yang merupakan nilai yang kurang dari tingkat taraf signifikansi yang harus terpenuhi yaitu dibawah 0,05. Hasil ini dapat menjelaskan bahwa kepemilikan asing berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak sehingga **H_3 diterima**.

Hasil uji pada Tabel 5 dapat dilihat bahwa antara interaksi antara *managerial ability* dengan ukuran perusahaan memperoleh nilai koefisien regresi sebesar -0,140527 dengan nilai probabilitas sebesar 0,0537 (sig. > 0,05). Hasil uji tersebut tidak signifikan sehingga **H_4 ditolak**.

Tabel 5 menunjukkan bahwa interaksi antara manajemen laba dan ukuran perusahaan memiliki nilai koefisien regresi sebesar $-0,879320$ dan nilai signifikansinya sebesar $0,0000$ (sig. $< 0,05$). Hasil uji tersebut nilai signifikansinya berada dibawah $0,05$, hasil dari koefisien menunjukkan arah yang berlawanan antara sebelum dan setelah terjadi interaksi. Nilai koefisien regresi setelah adanya interaksi lebih kecil dari sebelum adanya interaksi, sehingga nilai ETR semakin turun yang mengakibatkan agresivitas pajak menjadi tinggi sehingga **H_5 diterima.**

Tabel 5 memberikan gambaran bahwa interaksi antara kepemilikan asing dan ukuran perusahaan memiliki nilai koefisien regresi sebesar $-0,807250$ dan nilai signifikansinya sebesar $0,0011$ (sig. $< 0,05$). Hasil uji tersebut nilai signifikansinya berada dibawah $0,05$, hasil dari koefisien menunjukkan arah yang berlawanan antara sebelum dan setelah terjadi interaksi. Nilai koefisien regresi setelah adanya interaksi lebih kecil dibandingkan dengan sebelum adanya interaksi, sehingga nilai ETR semakin turun yang menyebabkan agresivitas pajak menjadi tinggi sehingga **H_6 diterima.**

Pengaruh *Managerial Ability* terhadap Agresivitas Pajak

Managerial ability tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil ini tidak sejalan dengan teori keagenan yang menunjukkan bahwa jika manajer sebagai agen mendapat manfaat dalam mengakses informasi perusahaan sehingga ketika dipadukan dengan *managerial ability* yang dimiliki mampu mengelola sumber daya dengan sangat baik guna mencapai tujuan yaitu laba yang tinggi. Pemberian wewenang kepada manajer ini dapat digunakan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak agar mampu memuaskan pemegang saham karena memenuhi tuntutan memaksimalkan keuntungan. Berdasarkan hasil uji yang menyatakan *managerial ability* memiliki arah yang positif terhadap ETR atau agresivitas rendah, sehingga wewenang ini tidak digunakan manajer untuk melakukan tindakan agresivitas pajak. Manajer mengetahui bahwa tindakan tersebut akan merugikan perusahaan lebih banyak dibandingkan manfaatnya berdasarkan analisis *managerial ability* yang dimiliki. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Vito et al., (2022).

Pengaruh Manajemen Laba terhadap Agresivitas Pajak

Manajemen laba tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil ini sejalan dengan teori keagenan yang menunjukkan bahwa masalah keagenan muncul karena adanya perbedaan kepentingan antara prinsipal dan manajer sebagai agen. Perbedaan kepentingan ini terjadi karena di satu sisi pemilik perusahaan menginginkan pajak yang rendah agar dapat melakukan pembiayaan yang lain, namun di sisi lain manajemen berusaha untuk memperoleh laba yang tinggi agar mendapatkan bonus. *Trade off* yang timbul karena adanya keinginan untuk memaksimalkan keuntungan namun menekan biaya pajak terutangnya, memotivasi manajer melaporkan laba komersial yang tinggi sementara melaporkan jumlah laba fiskal yang relatif rendah. Manajemen laba tidak dapat dilakukan beriringan dengan tindakan agresivitas pajak dikarenakan laba menjadi acuan dasar perhitungan beban pajak pada perusahaan. Laba yang dilaporkan tinggi membuat semakin tinggi pulan beban pajaknya, begitupun dengan pelaporan laba yang rendah akan berdampak pada beban pajak yang rendah. Hasil pada penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Permata et al., (2021) dan Zalfaa et al., (2022).

Pengaruh Kepemilikan Asing terhadap Agresivitas Pajak

Kepemilikan Asing tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil ini sejalan dengan teori keagenan yang menunjukkan bahwa konflik kepentingan antara prinsipal dengan agen memicu terjadinya tindakan agresivitas pajak. Pihak asing sebagai prinsipal menginvestasikan modalnya pada perusahaan dengan harapan mendapat tingkat pengembalian yang tinggi sehingga menuntut perusahaan mendapatkan laba yang tinggi pula. Manajemen sebagai agen yang mengelola perusahaan patuh terhadap perintah prinsipal dengan menekan biaya pengeluaran seperti beban pajak sehingga membuat manajer lebih agresif terhadap pajak karena biayanya dapat dialokasikan untuk kegiatan operasinal yang menunjang kenaikan pendapatan. Tindakan agen menyebabkan munculnya *bonding cost* untuk memvalidasi bahwa pihak agen melakukan tindakan sebagaimana dengan peraturan dan memastikan bahwa manajer berfokus pada kepentingan pemilik. Validasi ini dilakukan prinsipal dengan tujuan agar agen mengelola perusahaan sebagaimana peraturan yang berlaku karena pemilik cenderung berkeinginan mendapatkan *long term value* dari perusahaan sehingga mendorong perusahaan untuk mengelola perusahaan dengan baik. Tindakan agresivitas pajak juga memiliki risiko yang

dapat merugikan pihak asing yang berdampak pada terlambatnya pengembalian investasi mereka jika perusahaan mengalami masalah hukum atau reputasinya tercemar. Hasil pada penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Nainggolan & Sari, (2020) dan Maisaroh & Setiawan, (2021).

Pengaruh Ukuran Perusahaan dalam Memoderasi Pengaruh *Managerial Ability* terhadap Agresivitas Pajak

Ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh *managerial ability* terhadap agresivitas pajak. Hasil pada model regresi yang telah dilakukan diperoleh bukti apabila ukuran perusahaan mampu memperlemah pengaruh negatif *managerial ability* terhadap agresivitas pajak yang dapat ditunjukkan dengan adanya perusahaan yang mempunyai skala perusahaan pada kategori besar, memiliki nilai *managerial ability* yang tinggi serta nilai ETR juga rendah menandakan angka agresivitas pajaknya tinggi. Perusahaan dengan skala besar menuntut manajer untuk memperoleh laba yang tinggi sehingga manajer memanfaatkan *managerial ability* yang dimiliki dipadukan dengan dukungan dari sumber daya perusahaan besar memutuskan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak. Hasil ini sejalan dengan teori keagenan yang menunjukkan bahwa prinsipal yakni pemegang saham menginginkan laba yang tinggi sehingga memberi wewenang kepada pihak agen untuk mengelola perusahaan. Agen dengan *managerial ability* yang dimiliki akan memenuhi tuntutan prinsipal dengan memanfaatkan sumber daya substansial yang dimiliki perusahaan dengan skala besar untuk meningkatkan laba dengan menekan biaya-biaya pengeluaran yang tidak berpengaruh terhadap operasional perusahaan guna memenuhi tuntutan pemegang saham. *Managerial ability* yang dimiliki manajer dapat mempengaruhi keputusan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak dengan melihat biaya dan manfaat yang diperoleh ketika melakukan tindakan agresivitas pajak. Perusahaan dengan skala besar memiliki sumber daya yang dapat mendukung tindakan tersebut. *Managerial ability* akan menggunakan sumber daya yang ada untuk meningkatkan laba.

Pengaruh Ukuran Perusahaan dalam Memoderasi Pengaruh Manajemen Laba terhadap Agresivitas Pajak

Ukuran perusahaan mampu memperlemah pengaruh negatif manajemen laba terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori keagenan yang menyatakan bahwa prinsipal memberikan kepercayaan kepada agen

dalam pengambilan keputusan ketika mengelola perusahaan agar kinerja perusahaan meningkat mengingat manajer lebih mengetahui kondisi perusahaan dibandingkan pemilik. Kepercayaan ini digunakan manajer melakukan manajemen laba dengan menurunkan laba guna mengurangi beban pajak perusahaan. Skala perusahaan akan mendukung manajer dalam melakukan manajemen laba ini. Manajemen laba dengan memanfaatkan aset yang dimiliki perusahaan akan berdampak pada laba perusahaan. Besaran aset yang menentukan ukuran perusahaan memunculkan adanya biaya depresiasi yang dapat menurunkan laba sehingga membuat perusahaan semakin agresif dalam kewajiban perpajakannya. Praktik manajemen laba dapat dilakukan dengan memilih metode saldo menurun ganda dibandingkan metode garis lurus mengingat dalam perpajakan hal ini diperbolehkan guna memiliki pembebanan depresiasi yang lebih besar. Tindakan ini akan berdampak pada penurunan laba sehingga beban pajak yang harus dibayarkan juga rendah.

Pengaruh Ukuran Perusahaan dalam Memoderasi Pengaruh Kepemilikan Asing terhadap Agresivitas Pajak

Ukuran perusahaan mampu memperlemah pengaruh negatif manajemen laba terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori keagenan yang menyatakan bahwa prinsipal dan agen yang berbeda kepentingan bekerja sama guna mencapai tujuan masing-masing. Investor asing sebagai prinsipal menginginkan pengembalian investasi yang lebih cepat sehingga mengarah pada laba yang tinggi dengan menerapkan tata kelola perusahaan yang baik dan efisien sedangkan agen menginginkan beban pajak yang rendah agar memperoleh laba yang tinggi. Pemegang saham asing mayoritas memiliki hak suara lebih banyak dalam pengambilan keputusan sehingga dapat menekan manajemen untuk menaikkan laba. Tindakan ini dikarenakan investor mempertimbangkan tingkat pengembalian yang tinggi saat berinvestasi sehingga dalam penentuan kebijakan mengarah pada kenaikan laba yang tinggi pula. Manajer yang lebih mengetahui tentang perusahaan akan mengupayakan pengembalian modal investor dengan mengurangi beban pajak. Salah satu upayanya dengan memanfaatkan aset perusahaan. Ukuran perusahaan yang besar memiliki aset yang banyak karena tolak ukur skala perusahaan adalah total aktiva. Total aset ini akan menimbulkan biaya depresiasi yang dapat mengurangi laba sebagai dasar perhitungan pajak sehingga beban pajak

menjadi rendah. Praktik ini tidak merugikan investor asing karena penurunan laba dilakukan dengan biaya depresiasi aset yang telah dimiliki perusahaan.

Kesimpulan

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *managerial ability* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak, sedangkan manajemen laba dan kepemilikan asing berpengaruh negatif dan signifikan terhadap agresivitas pajak. Ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh *managerial ability* terhadap agresivitas pajak, dan ukuran perusahaan mampu memperlemah pengaruh manajemen laba dan kepemilikan asing terhadap agresivitas pajak.

Hasil penelitian ini bermanfaat bagi manajemen perusahaan agar lebih berhati-hati dalam mempraktikkan agresivitas pajak dengan memperhatikan peraturan perpajakan yang berlaku untuk menghindari sanksi administratif dan dapat merusak citra perusahaan serta bagi perusahaan dengan laba tinggi dapat lebih berhati-hati karena berpotensi mengalihkan laba untuk meminimalkan beban pajak. Perhitungan variabel agresivitas pajak tidak memperhatikan perubahan tarif PPh Badan pada tahun 2019 yaitu 25% dan dari tahun 2020 hingga tahun 2022 sebesar 22%, sehingga hasil penelitian ini tidak mampu menggambarkan keputusan perusahaan dalam melakukan agresivitas pajak yang disebabkan tarif yang berlaku pada tahun bersangkutan.

Penelitian ini perlu penyempurnaan guna melihat pengaruh *managerial ability* terhadap agresivitas pajak. Penelitian ini tidak memperhatikan anak perusahaan yang ada diluar negeri dalam perhitungan variabel kepemilikan asing yang diduga mampu meningkatkan persentase kepemilikan asing. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan menggunakan objek penelitian yang berbeda dengan rentang waktu yang sama guna melihat konsistensi pengaruh *managerial ability* terhadap agresivitas pajak. Penelitian selanjutnya juga dapat menggunakan perusahaan multinasional sebagai objek penelitian untuk meningkatkan persentase kepemilikan saham asing dan mengetahui pengaruhnya terhadap agresivitas pajak.

Daftar Pustaka

Alamsyah, Y. F., & Subekti, I. (2018). Pengaruh Managerial Ability Dan Growth Opportunity Terhadap Initial Return Di Bei. *Journal of Controlled Release*, 11(2),

- Allo, M. R., Alexander, S. W., & Suwetja, I. G. (2021). Pengaruh Likuiditas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2016-2018). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1), 647–657.
- Antari, N. K. D. P., & Merkusiwati, N. K. L. A. (2022). Ukuran Perusahaan, Leverage, Sales Growth dan Agresivitas Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 32(8), 2004. <https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i08.p04>
- Arizoni, S. S., Ratnawati, V., & Andreas. (2020). Pengaruh Manajemen Laba Akruar, Manajemen Laba Riil Dan Inventory Intensity Terhadap Agresivitas Pajak: Peran Moderasi Foreign Operation. *Bilancia: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 4(1), 35–47. <https://www.ejournal.pelitaindonesia.ac.id/ojs32/index.php/BILANCIA/index>
- Basuki, A. T., & Prawoto, N. (2016). Analisis Regresi Dalam Penelitian Ekonomi & Bisnis : Dilengkapi Aplikasi SPSS & EVIEWS. Depok : PT Rajagrafindo Persada. In *PT RajaGrafindo Persada*. PT RajaGrafindo Persada.
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41–61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Demerjian, P. R., Lev, B., Lewis, M. F., & McVay, S. E. (2013). Managerial ability and earnings quality. *Accounting Review*. <https://doi.org/10.2308/accr-50318>
- detik finance. (2019). Mengenal Soal Penghindaran Pajak Yang Dituduhkan Ke Adaro. In *Finance.Detik.Com*.
- Fitriaini, N., & Aini, N. (2022). Pengungkapan Corporate Social Responsibility , Manajemen Laba dan Agresivitas. *Jurnal Analisa Akuntansi Dan Perpajakan*, 6(1), 63–76.
- Gunawan, B., & Resitarini, F. K. (2019). *The Influence of Corporate Governance Mechanisms, Profitability, Leverage, and Earnings Management on Tax Aggressiveness (An Empirical Study on Mining Sector Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange in 2014-2017)*. 102(Icaf), 13–19. <https://doi.org/10.2991/icaf-19.2019.3>
- Handayani, N. T., Marundha, A., & Khasanah, U. (2024). Pengaruh Manajemen Laba , Profitabilitas , dan Likuiditas terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Properti dan Real Estate yang Terdaftar di BEI pada Tahun 2018-2022). *Jurnal Economina*, 3(2), 197–218.
- Hasanah, A. R., & Widiastuti, N. P. E. (2022). Managerial and Financial Capabilities Become Determining Factors of Tax Avoidance Practice in Indonesia. *International Journal of Finance & Banking Studies (2147-4486)*, 11(1), 207–219. <https://doi.org/10.20525/ijfbs.v11i1.1702>
- Hasyim, A. A. Al, Inayati, N. I., Kusbandiyah, A., & Pandansari, T. (2022). Pengaruh Transfer Pricing, Kepemilikan Asing, dan Intensitas Modal Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 23(02), 1–12.

- Ikhwan, A. N., & Asalam, A. G. (2021). Pengaruh Manajemen Laba, Ukuran Perusahaan dan Financial Leverage terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI Periode 2017-2019). *E-Proceeding of Management*, 8(6), 8303–8310.
- Ikraam, & Ariyanto. (2020). Pengaruh Struktur Kepemilikan Asing dan Intensitas Modal Perusahaan terhadap Praktik Penghindaran Pajak. *Jurnal Ilmiah STIE MDP*, 10(1), 27–37.
- Jensen, C., & Meckling, H. (1976). *Theory Of The Firm : Managerial Behavior , Agency Costs And Ownership Structure I . Introduction and summary In this paper WC draw on recent progress in the theory of (1) property rights , firm . In addition to tying together elements of the theory of e. 3*, 305–360.
- Khoirunnisa, M., & Asih, Y. B. (2021). Effect of Liquidity, Inventory Intensity, Leverage, and Corporate Size on Tax Aggressiveness on Pharmaceutical Companies: Pengaruh Likuiditas, Intensitas Persediaan, Leverage, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Farmasi. *Indonesian Journal of Economy, Business, Entrepreneurship and Finance*, 1(3), 245–257
- Krisnugraha, B., Rahayu, T., & Supardiyono, Y. (2022). Pengaruh Manajemen Laba, Ukuran Perusahaan, Likuiditas, dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak. *EXERO : Journal of Research in Business and Economics*, 4(1), 127–153. <https://doi.org/10.24071/exero.v4i1.5028>
- Koester, A., Shevlin, T., & Wangerin, D. (2017). The role of managerial ability in corporate tax avoidance. *Management Science*, 63(10), 3285–3310. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2510>
- Leonardo, G. J., Darmawati, & Hs, R. (2023). Pengaruh Manajemen Laba dan Leverage terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi Kontemporer*, 16(1), 70–80.
- Lukita, C. (2022). Managerial Ability dan Earnings Quality (Studi pada Perusahaan Manufaktur di BEI). *Jurnal Akuntansi AKUNESA*, 10(2), 67–80. <https://doi.org/10.26740/akunesa.v10n2.p67-80>
- Maisaroh, S., & Setiawan, D. (2021). Kepemilikan Saham Asing, Dewan Komisaris Asing dan Direksi Asing terhadap Penghindaran Pajak di Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 21(1), 29–42.
- Manuel, D., Sandi, Firmansyah, A., & Trisnawati, E. (2022). Manajemen Laba, Leverage dan Penghindaran Pajak: Peran Moderasi Tanggung Jawab Sosial Perusahaan. *Jurnal Pajak Indonesia*, 6(2S), 550–560.
- Mardianti, I. V., & Ardini, L. (2020). Pengaruh Tanggung Jawab Sosial; Perusahaan, Profitabilitas, Kepemilikan Asing dan Intensitas Modal terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 9(4), 1–24.
- Mark, K. M., & Kristanto, A. B. (2020). Pengaruh Persaingan Pasar Terhadap Agresivitas Pajak dengan Kecakapan Manajemen sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi)*, 4(3), 18–36.
- Maulida, F., Hasanah, N., & Sariwulan, T. (2023). Pengaruh Likuiditas dan Financial

Distress terhadap Agresivitas Pajak dengan Firm Size sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Badan Usaha Milik Negara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2020. *Jurnal Ilmiah Wahana Akuntansi*, 18(1), 17–35.

- Muhajirin, M. Y., Junaid, A., Arif, M., & Pramukti, A. (2021). Pengaruh Transfer Pricing Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Center of Economic Student Journal*, 4(2), 1–19.
- Mulya, A. A., & Anggraeni, D. (2022). Ukuran perusahaan , Capital Intensity , Pendanaan aset dan profitabilitas sebagai determinan faktor agresivitas pajak. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(4), 4263–4271.
- Nainggolan, C., & Sari, D. (2020). Kepentingan Asing, Aktivitas Internasional, dan *Thin Capitalization*: Pengaruh Terhadap Agresivitas Pajak di Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 19(2), 147. <https://doi.org/10.20961/jab.v19i2.421>
- Ngatno. (2015). *Buku Ajar Metodologi Penelitian*. CV. Indoprinting.
- Nurmawan, M., & Nuritomo. (2022). Pengaruh struktur kepemilikan terhadap penghindaran pajak. *Proceeding of National Conference on Accounting & Finance*, 4, 5–11. <https://doi.org/10.20885/ncaf.vol4.art2>
- Octavia, T. R., & Sari, D. P. (2022). Pengaruh Manajemen Laba, Leverage dan Fasilitas Penurunan Tarif Pajak Penghasilan terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara*, 4(1), 72–82.
- Permata, S. F. I., Nugroho, R., & Muararah, H. S. (2021). The Effect of Financial Distress, Earnings Management and Management Skills on Tax Aggressiveness. *Jurnal Info Artha*, 5(2), 93–107. <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/JIA/article/view/1377>
- Prasetya, E., & Putri, W. C. (2022). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak. *Jurnal Pendidikan Indonesia*, 3(08), 719–739. <https://doi.org/10.59141/japendi.v3i08.1115>
- Pratama, N. C. A. P., Nurlaela, S., & Titisari, K. H. (2020). Struktur Kepemilikan Dan Karakteristik Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan Manufaktur Di Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 15(1), 130–142. <https://doi.org/10.30630/jam.v15i1.63>
- Purwowidhu, CS. (2023). Perkuat Reformasi, Capai Target Pajak. mediakeuangan.kemenkeu.go.id. <https://mediakeuangan.kemenkeu.go.id/article/show/perkuat-reformasi-capai-target-pajak>
- Putra, N. T., & Jati, I. K. (2018). Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Pemoderasi Pengaruh Profitabilitas pada Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 25, 1234. <https://doi.org/10.24843/eja.2018.v25.i02.p16>
- Putri, M. K., & Lahaya, I. A. (2023). Pengaruh Manajemen Laba, Profitabilitas Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Agresivitas Pajak. *Proceeding of National Conference on Accounting & Finance*, 5(8), 72–79. <https://doi.org/10.20885/ncaf.vol5.art8>

- Rahmawati, N. T., & Jaeni. (2022). Pengaruh Capital Intensity , Leverage , Profitabilitas , Ukuran Perusahaan Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 13(2), 628–636.
- Setyoningrum, D., & Zulaikha. (2019). Pengaruh Corporate Social Responsibility, Ukuran Perusahaan, Leverage, Dan Struktur Kepemilikan Terhadap Agresivitas Pajak. *Diponegoro Journal of Accounting*, 8(3), 1–15. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Sharma, S., Durand, R. M., & Gur-Arie, O. (1981). Identification and Analysis of Moderator Variables. *Journal of Marketing Research*, XVII, 291-300. <https://doi.org/10.2307/3150970>
- Suyanto, S., & Kurniawati, T. (2022). Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Leverage, Penghindaran Pajak: Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*, 11(04), 820–832. <https://doi.org/10.22437/jmk.v11i04.16725>
- Syarli, Z. A. (2022). Pengaruh Managerial Ability Dan Struktur Good Corporate Governance (Gcg) Terhadap Praktik Penghindaran Pajak. *Menara Ilmu*, 16(1), 122–133. <https://doi.org/10.31869/mi.v16i1.3117>
- Utomo, A. B., & Fitria, G. N. (2020). Ukuran Perusahaan Memoderasi Pengaruh Capital Intensity dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak. *Esensi: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 10(2), 231–246.
- Verose, V. F., & Rahmawati, I. P. (2022). Pengaruh Struktur Kepemilikan terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi & Komputerisasi Akuntansi*, 13(1), 36–49.
- Vito, B., Firmansyah, A., Qadri, R. A., Dinarjito, A., Arfiansyah, Z., Irawan, F., & Wijaya, S. (2022). Managerial Abilities, Financial Reporting Quality, Tax Aggressiveness: Does Corporate Social Responsibility Disclosure Matter in an Emerging Market? *Corporate Governance and Organizational Behavior Review*, 6(1), 19–41. <https://doi.org/10.22495/cgobrv6i1p2>
- Wahyudin, A. (2015). Metode Penelitian Bisnis & Pendidikan. In *Unnes Press*. Unnes Press.
- Wardani, D. K., & Puspitasari, D. M. (2022). Ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak dengan umur perusahaan sebagai variabel moderasi. *KINERJA: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 19(1), 89–94. <https://doi.org/10.30872/jkin.v19i1.10814>
- Waskito, I., Subroto, B., & Rosidi. (2011). Pengaruh Kecakapan Manajerial Terhadap Kualitas Laba yang Dimoderasi oleh Kualitas Audit. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 2(1), 52–69.
- Wulandari, S., Oktaviani, R. M., & Sunarto, S. (2023). Manajemen Laba, Transfer Pricing, Dan Penghindaran Pajak Sebelum Dan Pada Masa Pandemi Covid-19. *Owner*, 7(2), 1424–1433. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i2.1329>
- Yuliawati. (2019). Jalan Terjal Menangguk Pajak Bahan Galian Hitam. katadata.co.id

<https://katadata.co.id/muchamadnafi/indepth/5e9a554f8ebd4/jalan-terjal-menangguk-pajak-bahan-galian-hitam>

- Yuniarti, Zs, N., & Astuti, B. (2020). Pengaruh Agresivitas Pajak Menggunakan Proksi Book Tax Difference (Btd) Dan Cash Effective Tax Rate (Cetr) Terhadap Pengungkapan Corporate Social Responsibility (Csr). *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 8(2), 183–191. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v8i2.1084>
- Zalfaa, V. S., Roekhudin, & Atmini, S. (2022). Does Income-Increasing Earnings Management Enhance Tax Aggressiveness? The Moderating Role of The Corporate Governance Mechanism. *The International Journal of Accounting and Business Society*, 30(3), 117–138.
- Zarkasih, E. N., & Maryati, M. (2023). Pengaruh Profitabilitas, Transfer Pricing, dan Kepemilikan Asing Terhadap Tax Avoidance. *Ratio: Reviu Akuntansi Kontemporer Indonesia*, 4(1). <https://doi.org/10.30595/ratio.v4i1.15567>

BAB IV

PENGARUH TINGKAT PENDAPATAN, RAZIA LAPANGAN, DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPATUHAN WAJIB PAJAK KENDARAAN BERMOTOR

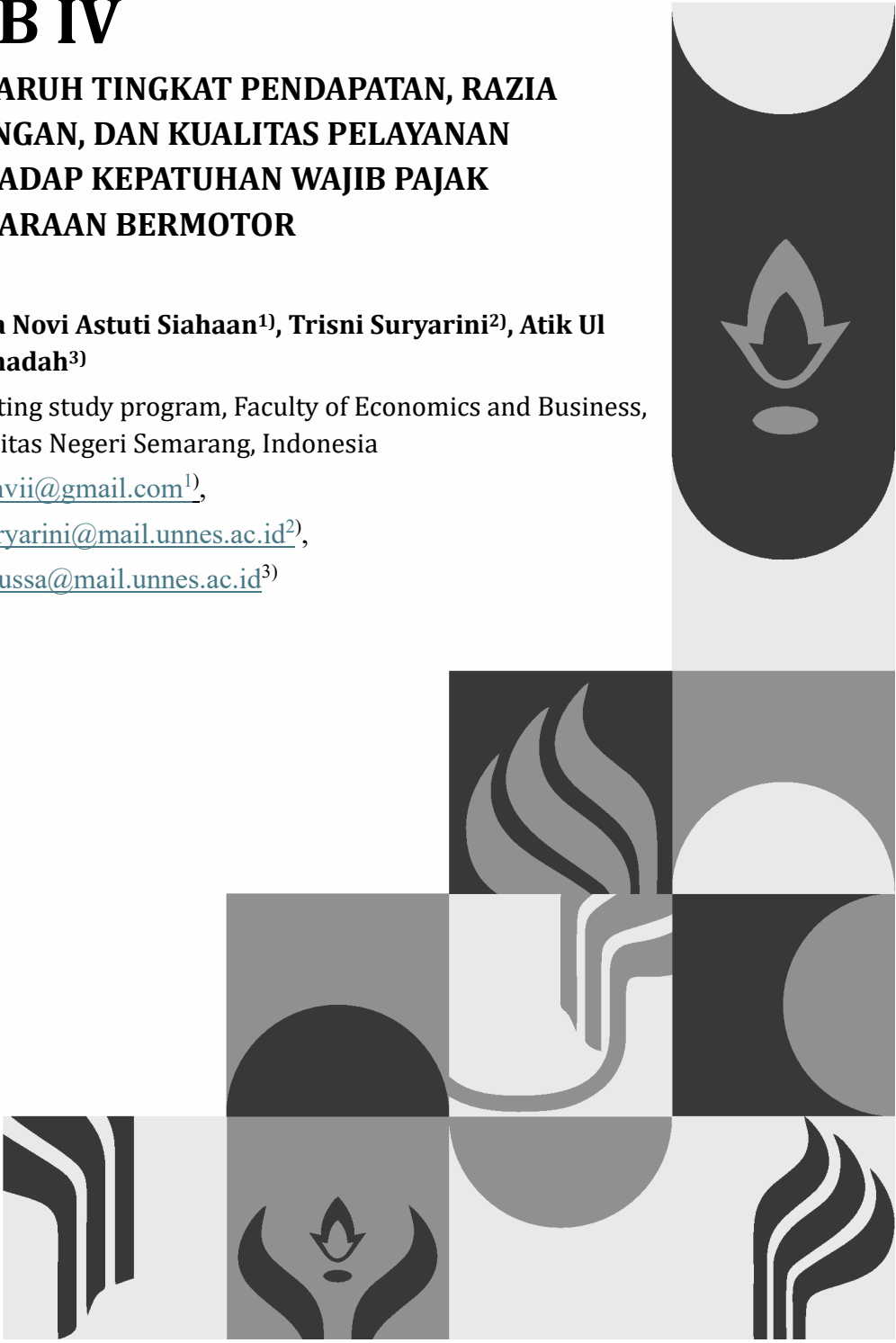
**Kartika Novi Astuti Siahaan¹⁾, Trisni Suryarini²⁾, Atik Ul
Mussanadah³⁾**

Accounting study program, Faculty of Economics and Business,
Universitas Negeri Semarang, Indonesia

[kartikanvii@gmail.com^{1\)}](mailto:kartikanvii@gmail.com),

[trisnisuryarini@mail.unnes.ac.id^{2\)}](mailto:trisnisuryarini@mail.unnes.ac.id),

[atikulmussa@mail.unnes.ac.id^{3\)}](mailto:atikulmussa@mail.unnes.ac.id)



Abstrak Kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor merupakan suatu sikap sadar, tunduk, taat dan patuh akan peraturan perundang-undangan perpajakan akan pelaksanaan kewajiban perpajakan yang harus dipenuhi oleh wajib pajak kendaraan bermotor. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat pendapatan, razia lapangan, dan kualitas pelayanan dalam pengaruhnya terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Populasi pada penelitian ini adalah jumlah kendaraan bermotor yang terdaftar di Kota Cirebon tahun 2023 sejumlah 173.891 kendaraan. Metode pengambilan sampel menggunakan teknik *accidental sampling* dan didapatkan jumlah sampel menggunakan rumus slovin sebesar 100 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik angket atau kuesioner. Teknik analisis data menggunakan analisis statistik deskriptif, evaluasi model pengukuran (uji validitas konvergen, uji validitas diskriminan, uji reliabilitas), dan analisis model struktrural (uji *R-Square*, *predictive relevance* (Q^2), dan uji *path coefficient*) dengan menggunakan software smartpls 4.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor, razia lapangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor, dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor.

Kata kunci: Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor, Tingkat Pendapatan, Razia Lapangan, Kualitas Pelayanan.

Pendahuluan

Wajib pajak merupakan orang pribadi atau badan, meliputi pembayar pajak, pemotong pajak, dan pemungut pajak, yang mempunyai hak dan kewajiban perpajakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan (Undang-Undang (UU) Nomor 28 Tahun 2007 Tentang Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan). Salah satu kewajiban yang harus dilakukan oleh seorang wajib pajak ialah melakukan pembayaran pajak. Pembayaran pajak dapat terlaksana dengan baik apabila terdapat sikap kepatuhan yang dimiliki oleh wajib pajak dalam menunaikan kewajibannya. Kepatuhan wajib pajak merupakan suatu sikap tunduk atau patuh dalam hal memenuhi kewajiban

perpajakan sesuai dengan aturan perundang-undangan yang berlaku (Susanti & Setiawan, 2019).

Pajak berdasarkan lembaga pemungutannya terbagi dalam dua bagian yakni, pajak pusat dan pajak daerah. Pengelolaan pajak pusat dilakukan oleh Direktorat Jenderal Pajak yang diawasi oleh Kementerian Keuangan, sedangkan Pajak Daerah dikelola oleh Pemerintah Daerah masing-masing. Pembagian pemungutan pajak ini dilakukan karena adanya desentralisasi yakni penyerahan kewenangan dari pemerintah pusat ke pemerintah daerah yang salah satu fungsinya untuk mengatur keuangan daerahnya masing-masing. Desentralisasi atau otonomi daerah ini menuntut pemerintah daerah untuk dapat berinovasi, berkreativitas dan mandiri dalam pengelolaan pembangunan daerah (Christia & Ispriyarso, 2019). Pajak daerah dipungut oleh pemerintah daerah provinsi dan pemerintah daerah kabupaten/kota. Pada pemerintah daerah provinsi, pajak dipungut dan dikelola oleh organisasi Badan Pendapatan Daerah (Bapenda). Jenis pajak daerah yang dipungut oleh Bapenda ini yakni pajak kendaraan bermotor, bea balik nama kendaraan bermotor, pajak bahan bakar kendaraan bermotor, pajak air permukaan dan pajak rokok. Berdasarkan jenis-jenis pajak tersebut, pajak kendaraan bermotor merupakan jenis pajak yang memiliki kontribusi besar pada pemerintah provinsi. Besarnya kontribusi pajak kendaraan bermotor tersebut dikarenakan saat ini kendaraan bermotor merupakan transportasi utama yang banyak digunakan oleh masyarakat di Indonesia (Raihan, 2022). Salah satu provinsi yang memiliki jumlah kendaraan bermotor terbanyak di Indonesia yakni Provinsi Jawa Barat. Provinsi Jawa Barat merupakan salah satu provinsi yang masuk dalam kategori lima besar provinsi dengan jumlah kendaraan terbanyak di Indonesia (BPS, 2024).

Berdasarkan data dari Badan Pendapatan Daerah Provinsi Jawa Barat, terdapat 24 juta kendaraan lebih yang terdaftar di Samsat Jawa Barat. Jumlah kendaraan bermotor yang terdaftar tersebut sangat besar, namun dari jumlah tersebut hanya sekitar 10,6 juta kendaraan yang aktif dalam pembayaran pajak kendaraannya. Sekitar 13,4 juta sisanya tidak dibayarkan pajaknya, sehingga terdapat sekitar 54% kendaraan yang hilang potensinya untuk penerimaan pajak kendaraan bermotor di Jawa Barat (Lukihardianti & Fitrat, 2023). Provinsi Jawa Barat memiliki 5 koordinator wilayah (Korwil) dalam hal

pengelompokan wilayah UPTD. Koordinator tersebut terdiri dari Korwil Bandung Raya, Kowil Purwakarta, Korwil Bogor, Korwil Priangan, dan Korwil Ciayumajakuning. Korwil Ciayumajakuning merupakan koordinator wilayah sebelah timur dari Provinsi Jawa Barat. Koordinator wilayah ini memiliki 4 wilayah kabupaten dan terdapat satu wilayah kota yakni Kota Cirebon. Pada penerimaan pendapatan pajak kendaraan bermotor tahun 2023, Kota Cirebon merupakan wilayah yang memiliki pendapatan terendah di wilayah Ciayumajakuning yakni sebesar Rp. 124.699.474.600,00.

Tabel 4. 1 Jumlah Pendapatan PKB Koordinator Ciayumajakuning Tahun 2023

No	Kabupaten/Kota	Jumlah Pendapatan
1	Kabupaten Cirebon	Rp 292.442.240.900,00
2	Kabupaten Indramayu	Rp 206.448.979.100,00
3	Kabupaten Majalengka	Rp 134.785.709.230,00
4	Kabupaten Kuningan	Rp 125.725.744.000,00
5	Kota Cirebon	Rp 124.699.474.600,00

Sumber : data diolah, 2024

Tingkat pendapatan terendah ini salah satu penyebabnya yakni banyaknya jumlah kendaraan bermotor di Kota Cirebon yang tertunggak pembayaran pajaknya oleh wajib pajak. Pada tabel 1.2 dapat dilihat bahwa jumlah kendaraan bermotor yang tidak melakukan daftar ulang (KTMDU) dari tahun ke tahun mengalami kenaikan. Kendaraan yang tidak melakukan daftar ulang merupakan kendaraan yang tidak diperpanjang STNK nya oleh wajib pajak, dengan kata lain wajib pajak tersebut menunggak pembayaran pajak kendaraan bermotornya. Jumlah kendaraan bermotor yang tertunggak pembayaran pajaknya tersebut dari tahun 2019 menuju tahun 2020 mengalami penurunan yakni 21% menjadi 19%, namun dari tahun 2020 hingga tahun 2023 jumlah tersebut mengalami kenaikan yakni pada tahun 2021 naik menjadi 23% dan tahun 2023 naik kembali menjadi 24%. Dari pernyataan tersebut menunjukkan bahwa masih banyaknya wajib pajak di Kota Cirebon yang tidak patuh dalam memenuhi kewajiban administrasi perpajakan kendaraanya.

Tabel 4. 2 Jumlah Kendaraan yang menunggak PKB di Kota Cirebon

No	Tahun	Jumlah Kendaraan (Unit)	KTMDU (unit)	%
1	2019	189.435	39.381	21%

2	2020	172.781	33.134	19%
3	2021	173.087	39.163	23%
4	2022	172.813	39.635	23%
5	2023	173.891	41.441	24%

Sumber : data diolah, 202

Kepatuhan pajak merupakan kesediaan wajib pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakannya sesuai dengan peraturan yang berlaku tanpa perlu diadakan peringatan, pemeriksaan, investigasi, ataupun ancaman dan penerapan sanksi baik hukuman maupun adminitrasi (Gunadi dalam Sari & Susanti, 2015). Kesadaran dan kepatuhan wajib pajak sangat sulit untuk diwujudkan. Sampai saat ini masyarakat yang membayar pajak masih belum mencapai tingkat yang diharapkan, dan sikap kesadaran akan pembayaran pajak pun masih kurang dimiliki dalam masyarakat (Anto et al., 2021). Banyaknya wajib pajak yang menunggak dalam pemenuhan perpajakan mengindikasikan adanya faktor-faktor yang mempengaruhi kepatuhan wajib pajak dalam menunaikan kewajibannya (Meiryani et al., 2022). Penelitian yang dilakukan oleh Syah & Krisdiyawati (2021) menyebutkan beberapa faktor yang dinilai dapat mempengaruhi kepatuhan wajib pajak, antara lain pengetahuan pajak, pelayanan pajak, sanksi pajak, tingkat pendidikan, dan tingkat pendapatan dengan hasil yang didapatkan hanya pelayanan pajak, sanksi pajak dan tingkat pendapatan yang berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak. Penelitian lainnya yang dilakukan oleh Melati & Azmi (2021) menyebutkan bahwa faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor yakni pengetahuan, kewajiban moral, program pemutihan dan razia lapangan, dengan hasil bahwa hanya pengetahuan dan razia lapangan yang mempengaruhi kepatuhan wajib pajak. Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu yang telah dilakukan, pengetahuan perpajakan dan sanksi perpajakan telah konsisten mempengaruhi kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Kualitas pelayanan dan razia lapangan juga dinilai dapat mempengaruhi kepatuhan wajib pajak, kedua faktor tersebut juga telah dilaksanakan dan dimanfaatkan oleh pemerintah khususnya Bapenda Provinsi Jawa Barat yang mengelola pendapatan daerah dengan bekerja sama dengan beberapa pihak untuk meningkatkan kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor, peran pemerintah untuk meningkatkan kepatuhan tersebut

tentunya tidak terlepas dengan kondisi wajib pajak dalam hal kondisi keuangan atau tingkat pendapatannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Krisnadeva & Merkusiwati (2020) menyimpulkan bahwa Tingkat Pendapatan berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor, namun hasil berbeda didapat dari penelitian yang dilakukan oleh Eva et al. (2023) yang menyimpulkan bahwa tingkat pendapatan tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Hasil dari penelitian-penelitian tersebut menunjukkan masih belum adanya hasil yang konsisten.

Penelitian yang dilakukan oleh Rustiana & Merkusiwati, (2023) menyimpulkan bahwa Razia Lapangan berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Hasil berbeda dikemukakan oleh (Irkham & Indriasih, 2021) yang menyimpulkan bahwa razia lapangan tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Penelitian-penelitian tersebut menunjukkan masih belum adanya hasil yang konsisten.

Penelitian yang dilakukan oleh Sukesesi & Yunaidah (2020) menyimpulkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak, namun penelitian yang dilakukan oleh Sista (2019) menyimpulkan bahwa kualitas pelayanan tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa masih belum adanya hasil yang konsisten.

Teori dan Pengembangan Hipotesis

Perilaku seseorang untuk mematuhi peraturan dan kewajiban perpajakan kendaraan bermotor ini dapat didasari oleh theory of planned behavior. Theory of planned behavior merupakan teori yang dikemukakan oleh Ajzen (1991) mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi individu untuk melakukan suatu perilaku tertentu. Dalam teori ini disebutkan bahwa individu dalam memutuskan untuk melakukan perilaku tertentu disebabkan oleh niat yang ada pada individu. Menurut theory of planned behavior munculnya niat dalam perilaku individu disebabkan oleh tiga faktor yakni; sikap (attitude towards behavior), norma subjektif (subjective norm), dan persepsi kontrol perilaku (perceived behavioral control). Berdasarkan teori ini variabel razia lapangan merupakan faktor behavioral belief, yakni persepsi yang dimiliki wajib pajak

akan konsekuensi dari ketidakpatuhan perpajakan yang dapat menyebabkan wajib pajak dapat terjaring razia, dari pemahaman konsekuensi tersebut dapat mendorong wajib pajak untuk melaksanakan kewajiban perpajakannya.

Teori atribusi juga relevan dalam menerangkan kepatuhan wajib pajak yang digunakan dalam penelitian ini. Teori ini dikembangkan oleh Heider (1958) mengenai upaya yang dilakukan individu dalam menyimpulkan penyebab dari individu dalam melakukan perilaku tertentu. Pada teori ini perilaku disebabkan oleh dua faktor yakni faktor internal dan perilaku eksternal. Perilaku yang ditimbulkan secara internal merupakan perilaku yang bersumber dari pribadi individu sendiri, sedangkan perilaku eksternal yakni perilaku yang ditimbulkan dari luar pribadi itu sendiri seperti kondisi atau situasi yang dihadapinya. Berdasarkan teori ini tingkat pendapatan dan kualitas pelayanan merupakan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi wajib pajak dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya.

Pendapatan merupakan perolehan tambahan kekayaan atau harta benda yang diterima wajib pajak baik dari pekerjaannya maupun dari kegiatan lainnya yang dapat berasal dari dalam negeri maupun luar negeri yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Besaran pendapatan yang dimiliki oleh wajib pajak dapat mempengaruhi keputusan-keputusan yang akan diambil oleh wajib pajak dalam mempergunakan pendapatan tersebut termasuk didalamnya penggunaan pendapatan untuk pembayaran pajak kendaraan bermotor. Teori atribusi ini relevan untuk mendukung pengaruh variabel tingkat pendapatan terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. pada penelitian ini tingkat pendapatan merupakan atribusi internal yang dapat mempengaruhi wajib pajak dalam berperilaku mematuhi kewajiban perpajakan kendaraan bermotornya. Menurut Krisnadeva & Merkusiwati (2020) yang telah melakukan penelitian mengenai kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor di Kota Denpasar menghasilkan bahwa tingkat pendapatan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak. Hasil serupa dikemukakan oleh Puspanita & Machfuzhoh (2022) yang telah melakukan penelitian di samsat kota serang yang menghasilkan tingkat pendapatan memiliki pengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Sehingga berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang telah dikemukakan, dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H1: Tingkat pendapatan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor.

Razia lapangan merupakan program yang dibuat oleh pemerintah dengan menerjunkan anggota kepolisian secara langsung ke jalan raya untuk menertibkan dan mengurangi pelanggaran-pelanggaran yang dilakukan oleh pengguna kendaraan bermotor. Berdasarkan theory of planned behavior razia lapangan termasuk dalam faktor behavioral belief yang merupakan keyakinan wajib pajak mengenai konsekuensi dari perilaku yang pada akhirnya membentuk attitude toward the behavior atau sikap untuk melakukan perilaku tertentu. Dalam hal ini wajib pajak mengetahui konsekuensi yang didapatkan apabila tidak melaksanakan kewajiban perpajakannya yang menyebabkan wajib pajak tersebut mungkin terjaring razia lapangan yang dilakukan oleh pihak kepolisian. Dengan keyakinan akan konsekuensi yang merugikan wajib pajak tersebut dapat meningkatkan sikap wajib pajak untuk mematuhi kewajiban pajak kendaraan bermotor mereka. Penelitian yang telah dilakukan oleh Rustiana & Merkusiwati (2023) menunjukkan hasil razia lapangan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak di Kota Denpasar. Hasil serupa juga dikemukakan oleh Irkham & Indriasih (2021) yang menunjukkan bahwa razia lapangan berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor di Kabupaten Brebes. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang telah dikemukakan, dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H2: Razia lapangan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor.

Pelayanan pajak merupakan usaha yang dilakukan oleh petugas pajak dalam memenuhi kebutuhan serta keinginan wajib pajak. pelayanan yang berkualitas merupakan pelayanan yang dapat memberikan kepuasan bagi wajib pajak. Berdasarkan teori atribusi, kualitas pelayanan merupakan faktor eksternal yakni faktor yang timbul dari luar diri wajib pajak yang secara tidak langsung dapat mempengaruhi wajib pajak patuh dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya. Adanya pelayanan yang baik yang diberikan oleh petugas pajak yakni dengan tersedianya sarana dan prasarana yang baik, petugas pajak yang sopan, ramah, sigap, memiliki kompetensi, serta dapat membantu segala kesulitan atau keperluan yang dibutuhkan oleh wajib pajak, diharapkan dapat memberi motivasi kepada wajib pajak untuk mematuhi kewajiban

perpajakannya. Pada penelitian yang dilakukan oleh Puspanita & Machfuzhoh (2022) menunjukkan hasil bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak di wilayah Jawa Timur. Hal serupa juga dikemukakan oleh Krisnadeva & Merkusiwati (2020) yang menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor di Kota Denpasar. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang telah dikemukakan, dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

H3: Kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor.

Metode

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian pengujian hipotesis (hipotesis study). Lokasi penelitian yang dipilih yakni Kota Cirebon dengan waktu penelitian dilaksanakan pada tanggal 15 -29 maret 2024. Populasi dalam penelitian ini yakni seluruh wajib pajak kendaraan bermotor yang terdaftar di SAMSAT Kota Cirebon pada tahun 2023 sejumlah 173.891 kendaraan bermotor. Metode pengambilan sampel menggunakan teknik accidental sampling dan didapatkan jumlah sampel menggunakan rumus solvin sebesar 100 responden yang dibagi kepada wajib pajak yang membayar pajak kendaraan bermotor di Samades, Samsat Outlet dan Samsat Keliling di Kota Cirebon.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Kepatuhan wajib pajak merupakan suatu sikap tunduk atau patuh dalam hal memenuhi kewajiban perpajakan sesuai dengan aturan perundang-undangan yang berlaku. Pengukuran variabel kepatuhan wajib pajak pada penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Wardani & Rumiya (2017) yaitu sebagai berikut : (1) Memenuhi kewajiban pajak sesuai dengan ketentuan yang berlaku; (2) Membayar pajaknya tepat pada waktunya; (3) Wajib pajak memenuhi persyaratan dalam membayarkan pajaknya; (4) Wajib pajak dapat mengetahui jatuh tempo pembayaran.

Variabel independen pertama dalam penelitian ini merupakan tingkat pendapatan (X1). Pendapatan merupakan jumlah tambahan kemampuan ekonomis yang diterima oleh wajib pajak yang diperoleh dari jasa-jasa ataupun kegiatan lainnya yang dapat dipakai untuk dikonsumsi maupun untuk

menambah kekayaan wajib pajak. Tinggi rendahnya tingkat pendapatan yang dimiliki oleh seseorang akan mempengaruhi keputusan-keputusan yang akan diambil untuk mempergunakan pendapatan tersebut salah satunya untuk membayar pajak. Pengukuran variabel tingkat pendapatan pada penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Lestari & Kresnandra (2023) yaitu sebagai berikut : (1) Kesanggupan membayar pajak; (2) Keterkaitan antara tingkat pendapatan dengan kemampuan membayar pajak; (3) Tingkat pendapatan yang dimiliki mampu untuk membayar pajak.

Variabel independen kedua dalam penelitian ini merupakan razia lapangan (X2). Razia lapangan merupakan program pemerintah dengan pemeriksaan secara langsung di jalan raya oleh anggota kepolisian. Pengukuran variabel tingkat pendapatan pada penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Irkham & Indriasih (2021) yaitu sebagai berikut : (1) Pelaksanaan razia lapangan; (2) Integritas pemeriksa; (3) Rasio pemeriksa dan wajib pajak.

Variabel independen kedua dalam penelitian ini merupakan kualitas pelayanan (X3). Kualitas pelayanan merupakan suatu usaha yang dilakukan oleh petugas pajak untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan wajib pajak serta kesesuaian penyampaian dalam mengimbangi harapan wajib pajak. kualitas pelayanan yang diberikan oleh petugas pajak dapat mempengaruhi sikap wajib pajak dalam melaksanakan proses perpajakan. Pengukuran variabel kualitas pelayanan pada penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Krisnadeva & Merkusiwati (2020) yaitu sebagai berikut : (1) bukti langsung; (2) keadaan (reliability); (3) daya tanggap (responsiveness); (4) jaminan (assurance); (5) empati (empathy).

Variabel kontrol dalam penelitian ini adalah sanksi pajak. Sanksi pajak merupakan jaminan agar ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan dapat dipatuhi atau ditaati oleh wajib pajak, atau dengan kata lain sanksi pajak merupakan alat untuk mencegah wajib pajak melanggar norma perpajakan (Mardiasmo, 2009). Pengukuran variabel kualitas pelayanan pada penelitian ini mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Febriyanti & Setiawan (2017) yaitu sebagai berikut : (1) Wajib pajak mengetahui mengenai tujuan sanksi pajak kendaraan bermotor; (2) Pengenaan sanksi yang cukup

berat merupakan salah satu untuk mendidik wajib pajak; (3) Sanksi pajak harus dikenakan pada wajib pajak yang melanggar tanpa toleransi.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yakni data primer. Pada penelitian ini data primer berupa hasil dari jawaban-jawaban atas pernyataan-pernyataan dalam pengisian kuesioner oleh wajib pajak kendaraan bermotor di Kota Cirebon. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penyebaran kuesioner. Pengukuran masing-masing variabel tingkat pendapatan, razia lapangan, kualitas pelayanan, dan sanksi pajak pada kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor di Kota Cirebon dengan menggunakan skala likert dengan rentang skor 1-5.

Hasil dan Pembahasan

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk mengetahui deskripsi suatu data. Analisis statistik deskripsi pada penelitian ini yakni analisis statistik deskriptif responden dan analisis deskripsi responden pada penelitian ini dilihat berdasarkan usia, pendidikan terakhir, pekerjaan, dan status kepemilikan kendaraan bermotor.

Tabel 4. 3 Hasil Analisis Deskriptif

Karakteristik		Frekuensi	Presentasi
Usia	17-32 tahun	39	39%
	33 - 47 tahun	41	41%
	> 47 tahun	20	20%
Pendidikan Terakhir	SMP	6	6%
	SMA/SMK	51	55%
	Diploma (D1/D2/D3)	9	10%
	Sarjana (D4/S1)	25	27%
	Pasca Sarjana (S2/S3)	2	2%
	Pelajar/Mahasiswa	5	5%
Pekerjaan	PNS	8	9%
	Swasta	37	41%
	Wiraswasta	18	20%
	Pensiunan	2	2%
	Lainnya	21	23%
Status kendaraan	Milik Pribadi	84	88%
	Milik Kuasa Wajib Pajak (Diwakilkan)	12	13%

Berdasarkan data dalam tabel 4, usia yang mendominasi pembayaran pajak kendaraan bermotor dalam penelitian ini yakni responden dengan kelompok usia 33- 47 tahun, kemudian disusul oleh kelompok usia 17 - 32 tahun. Berdasarkan hasil tersebut, tidak mencerminkan bahwa semakin matang usia seseorang akan semakin berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Dengan demikian, usia bukan merupakan faktor penentu kepatuhan seseorang dalam membayar pajak kendaraan bermotor, kemungkinan terdapat faktor pendorong lainnya dalam diri wajib pajak misalnya seperti situasi maupun kondisi yang sedang dialami. Berdasarkan pendidikan terakhir, yang mendominasi pembayaran pajak kendaraan bermotor dalam penelitian ini yakni responden dengan pendidikan terakhir SMA/ SMK, sedangkan pendidikan terakhir yang paling sedikit yakni Pasca Sarjana (S2/S3). Diharapkan dengan bertambahnya tingkat pendidikan wajib pajak dapat menumbuhkan kesadaran wajib pajak akan kewajibannya dalam melakukan pembayaran pajak kendaraan bermotor. Berdasarkan pekerjaan, mayoritas responden bekerja yakni PNS 9%, Swasta 41%, Wiraswasta 20%, Pensiunan 2%, dan Lainnya 23%, sehingga dengan memiliki pekerjaan dapat mempengaruhi kesadaran akan pemenuhan kewajiban pajak kendaraan bermotor. Pelajar/mahasiswa yang pada umumnya belum memiliki pekerjaan dalam hal ini sebanyak 5%, memungkinkan untuk mewakili orangtua dalam pemenuhan pajak kendaraan bermotornya. Berdasarkan status kendaraan, pada penelitian ini didominasi milik pribadi sebanyak 84 responden dengan presentase 88% sedangkan sisanya 12 responden diwakilkan dengan presentase 13%. Status kendaraan tidak menjadi masalah dalam melakukan pembayaran pajak kendaraan bermotor, dikarenakan pembayaran pajak kendaraan sekarang ini dapat diwakilkan oleh keluarga atau orang yang dipercaya dengan membawa surat kuasa perpanjangan STNK.

Tabel 4. 4 Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	<i>Path coefficient</i>	P-Value	Keterangan
H1: Tingkat pendapatan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor	0,459	0,000	Diterima

H2: Tingkat pendapatan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor	0,275	0,008	Diterima
H3: Tingkat pendapatan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor	0,233	0,008	Diterima

Sumber : data sekunder diolah, 2023

Pengaruh Tingkat Pendapatan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor

Berdasarkan hasil uji resampling bootstrapping diperoleh nilai original sampel tingkat pendapatan bernilai positif yakni 0,459 dan nilai p-values < 0,005 yakni 0,000. Dari hasil pengujian tersebut dapat diketahui bahwa tingkat pendapatan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor, sehingga H1 diterima.

Hasil ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Krisnadeva & Merkusiwati (2020), Puspanita & Machfuzhoh (2022), Lestari & Kresnandra (2023) yang menyatakan bahwa tingkat pendapatan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Hasil penelitian ini didukung oleh teori atribusi yang dikembangkan oleh Heider (1958). Pada teori ini menjelaskan mengenai usaha yang dilakukan individu dalam menyimpulkan penyebab diri sendiri maupun orang lain melakukan apa yang mereka lakukan. Perilaku seseorang tersebut dapat disebabkan oleh dua faktor yakni, faktor internal, faktor yang bersumber dari dalam diri individu dan faktor eksternal, faktor yang bersumber dari luar individu itu sendiri. Dalam penelitian ini tingkat pendapatan merupakan faktor internal, hal ini dikarenakan tingkat pendapatan merupakan situasi yang ada pada masing-masing wajib pajak itu sendiri

Pengaruh Razia Lapangan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor

Berdasarkan hasil uji resampling bootstrapping diperoleh nilai original sampel razia lapangan bernilai positif yakni 0,275 dan nilai p-values < 0,05 yakni 0,008. Dari hasil pengujian tersebut dapat diketahui bahwa razia lapangan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor, sehingga H2 diterima.

Hasil ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rustiana & Merkusiwati (2023), Irkham & Indriasih (2021), dan Melati et al., (2021) yang menyatakan bahwa razia lapangan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Hasil dari penelitian ini sejalan dengan theory of planned behavior (TPB) yang menjelaskan bahwa penyebab dari timbulnya perilaku individu adalah disebabkan oleh adanya niat pada individu itu sendiri. Pada teori ini terdapat 3 faktor yang menyebabkan niat pada individu yakni behavioral beliefs, normative beliefs, dan control beliefs. Pada penelitian ini, razia lapangan termasuk dalam faktor behavioral beliefs yakni keyakinan wajib pajak akan manfaat, kerugian atau konsekuensi yang akan ditimbulkan apabila melakukan maupun tidak melakukan perilaku tertentu. Dalam hal ini, wajib pajak berusaha dalam menghubungkan atau memprediksi manfaat, kerugian atau konsekuensi dengan adanya razia lapangan ini. Wajib pajak akan memprediksi konsekuensi yang didapatkan apabila wajib pajak tersebut tidak melaksanakan kewajiban perpajakannya sehingga wajib pajak tersebut kemungkinan dapat terjaring razia lapangan oleh pihak kepolisian. Keyakinan akan konsekuensi yang merugikan wajib pajak tersebut akan meningkatkan wajib pajak untuk memenuhi kewajiban pajak kendaraan bermotor mereka.

Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor

Berdasarkan hasil uji resampling bootstrapping diperoleh nilai original sampel kualitas pelayanan bernilai positif yakni 0,233 dan nilai p-values < 0,05 yakni 0,008. Dari hasil pengujian tersebut dapat diketahui bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor, sehingga H3 diterima.

Hasil ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Puspanita & Machfuzhoh (2022), Krisnadeva & Merkusiwati (2020), dan Lestari & Kresnandra (2023) yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Hasil penelitian ini juga didukung oleh teori atribusi yang dikembangkan oleh Heider (1958). Pada teori ini menjelaskan mengenai usaha yang dilakukan individu dalam menyimpulkan penyebab diri sendiri maupun orang lain melakukan apa yang mereka lakukan. Perilaku seseorang tersebut dapat disebabkan oleh dua faktor

yakni, faktor internal yakni faktor yang bersumber dari dalam diri individu dan faktor eksternal yakni faktor yang bersumber dari luar individu itu sendiri. Dalam hal ini, kualitas pelayanan merupakan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Kualitas pelayanan yang berkualitas baik yang diberikan oleh petugas pajak dapat memotivasi wajib pajak sehingga secara tidak langsung dapat mendorong wajib pajak untuk mematuhi kewajiban pajak kendaraan bermotor mereka.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa tingkat pendapatan, razia lapangan, dan kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor.

Pusat Pengelolaan Pendapatan Daerah Kota Cirebon diharapkan dapat terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan, seperti dengan menambahkan metode pembayaran pajak menggunakan e-wallet atau Qris. Metode pembayaran tersebut dapat mempermudah bagi wajib pajak karena sistemnya yang cashless payment, oleh karena itu bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk dapat menggunakan variabel kemudahan pembayaran untuk melihat pengaruhnya terhadap kepatuhan wajib pajak kendaraan bermotor. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik melakukan penelitian serupa juga disarankan dapat menggunakan variabel samsat masuk desa (samades) yang sampai saat ini masih jarang dilakukan penelitiannya.

Daftar Pustaka

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Anto, L. O., Husin, H., Hamid, W., & Bulan, N. L. (2021). Taxpayer awareness, tac knowledge, tac sanctions, public service account ability and taxpayer compliance. *Accounting*, 49–58. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.10.015>
- BPS. (2024). *Jumlah Kendaraan Bermotor Menurut Provinsi dan Jenis Kendaraan (unit), 2022*. Bps.Go.Id. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/3/VjJ3NGRGa3dkRk5MTIU1bVNFOTVVbmQyVURSTVFUMDkj>

Mw==/jumlah-kendaraan-bermotor-menurut-provinsi-dan-jenis-kendaraan--unit---2022.html?year=2022

- Christia, A. M., & Ispriyarso, B. (2019). Desentralisasi Fiskal dan Otonomi Daerah di Indonesia. *Law Reform*, 15(1), 149–163. <https://doi.org/10.14710/lr.v15i1.23360>
- Eva, V. E., Arizona, , I Putu Edy, & Dicriyani, N. L. G. M. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Sanksi Pajak, Pengetahuan Perpajakan, Tingkat Pendapatan, Akuntabilitas Pelayanan Publik, Biaya Kepatuhan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor di Kantor Samsat Badung. *Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi (KHARISMA)*, 5(1), 188–198.
- Febriyanti, A. A. I. I., & Setiawan, P. E. (2017). Analisis Aspek-Aspek Wajib Pajak Sebagai Anteseden Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor Di Gianyar. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 21(2), 996–1025.
- Heider, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. John Wiley & Sons, Inc.
- Irkham, M., & Indriasih, D. (2021). Pengaruh Sanksi, Razia Lapangan, Program E-Samsat dan Samsat Keliling terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor di Kabupaten Brebes. *JABKO: Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Kontemporer*, 1(2), 117–129.
- Krisnadeva, A. A. N., & Merkusiwati, N. K. L. A. (2020). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak dalam Membayar Pajak Kendaraan Bermotor di Kota Denpasar. *E-Jurnal Akuntansi*, 30(6), 1425–1440. <https://doi.org/10.24843/EJA.2020.v30.i06.p07>
- Lestari, D. M. D., & Kresnandra, A. A. N. A. (2023). Analisis Determinan Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor di Kantor SAMSAT. *E-Jurnal Akuntansi*, 33(6), 1673–1686. <https://doi.org/10.24843/EJA.2023.v33.i06.p019>
- Lukihardianti, A., & Fitrat, I. (2023, July 18). *Bapenda Jabar Targetkan Kenaikan Pembayaran PKB Secara Digital*. Rejabar. <https://rejabar.republika.co.id/berita/rxzo34432/bapenda-jabar-targetkan-kenaikan-pembayaran-pkb-secara-digital>
- Mardiasmo. (2009). *Perpajakan*. Andi.

- Meiryani, M., Abiyyah, M. E. A., Lindawati, A. S. L., Wahyuningtias, D., & Andrian, T. (2022). Determinants of taxpayer compliance in paying motor vehicle tax in an emerging country. *Corporate Governance and Organizational Behavior Review*, 6(2), 24–40. <https://doi.org/10.22495/cgobrv6i2p3>
- Melati, I. S., Azmi, Z., & Azhari, I. P. (2021). Pengaruh Pengetahuan, Kewajiban Moral, Program Pemutihan, dan Razia Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor Kota Pekanbaru. *ECOUNTBIS: Economics, Accounting and Business Journal*, 1(1), 365–379.
- Puspanita, I., & Machfuzhoh, A. (2022). Determinants Of Motor Vehicle Taxpayer Compliance In The Serang City. *Jurnal Akademi Akuntansi*, 5(2), 222–235.
- Raihan, M. F. (2022). *Jumlah Kendaraan Bermotor di Jawa Barat dan Data Setiap Kabupaten Kota*. DetikJabar. <https://www.detik.com/jabar/berita/d-6277152/jumlah-kendaraan-bermotor-di-jawa-barat-dan-data-setiap-kabupaten-kota>
- Rustiana, I. M. L., & Merkusiwati, N. K. L. A. (2023). Pengaruh Kesadaran, Norma Subjektif, Razia Lapangan, dan Pemutihan Pajak terhadap kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor. *E-Jurnal Akuntansi*, 33(7), 1730–1742.
- Sari, R. A. V. Y., & Susanti, N. (2015). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak dalam Membayar Pajak Kendaraan Bermotor (Pkb) di Unit Pelayanan Pendapatan Provinsi (Uppp) Kabupaten Seluma. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 2(1). <https://doi.org/10.37676/ekombis.v2i1.5>
- Sista, N. P. A. (2019). Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Kualitas Pelayanan Pajak, Kewajiban Moral, dan Sanksi Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor di Kantor Samsat Gianyar. *Jurnal Sains, Akuntansi Dan Manajemen*, 1(1), 142–179.
- Sukesi, S., & Yunaidah, I. (2020). The effect of tax socialization, superior service, and service quality on taxpayers' satisfaction and compliance.

Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura, 22(3), 347–359.
<https://doi.org/10.14414/jebav.v22i3.1698>

- Susanti, L., & Setiawan, P. E. (2019). Pengaruh Layanan Samsat Corner, Kesadaran Wajib Pajak, Sosialisasi Perpajakan dan Kualitas Pelayanan pada Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor. *E-Jurnal Akuntansi*, 29(2), 630–644. <https://doi.org/10.24843/EJA.2019.v29.i02.p11>
- Syah, A., & Krisdiyawati. (2021). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak dalam Membayar Pajak Kendaraan Bermotor (Studi Empiris Pada Kantor UPPD/Samsat Brebes). *Jurnal AKSI (Akuntansi Dan Sistem Informasi)*, 2(2), 65–77.
- Undang-Undang (UU) Nomor 28 Tahun 2007 Tentang Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan, Pub. L. No. 28, 1 (2007).
- Wardani, D. K., & Rumiayatun. (2017). Pengaruh Pengetahuan Wajib Pajak, Kesadaran Wajib Pajak, Sanksi Pajak Kendaraan Bermotor, Dan Sistem Samsat Drive Thru Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Kendaraan Bermotor. *Jurnal Akuntansi*, 5(1), 15–24. <https://doi.org/10.24964/ja.v5i1.253>

BAB V

PENGARUH INTENSITAS ASET TETAP, *SALES GROWTH*, *INVENTORY INTENSITY*, KOMPENSASI RUGI FISKAL, DAN KOMPENSASI EKSEKUTIF TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK

Linda Kusuma Wardani¹⁾, Trisni Suryarini²⁾, Nur Anita³⁾

Accounting study program, Faculty of Economics and Business,
Universitas Negeri Semarang, Indonesia

lindakusuma012@gmail.com¹⁾,

trisnisuryarini@mail.unnes.ac.id²⁾,

nuranita@mail.unnes.ac.id³⁾



Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh intensitas aset tetap, *sales growth*, *inventory intensity*, kompensasi rugi fiskal, dan kompensasi eksekutif terhadap agresivitas pajak. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. Pemilihan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dan menghasilkan 48 perusahaan dengan 225 unit analisis. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik dokumentasi. Metode analisis yang digunakan adalah analisis statistik deskriptif dan analisis statistik inferensial dengan alat analisis yaitu *Eviews 12*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa intensitas aset tetap berpengaruh negatif dan signifikan terhadap agresivitas pajak, sedangkan *inventory intensity* dan kompensasi rugi fiskal berpengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak. *Sales growth* dan kompensasi eksekutif tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Penelitian sebelumnya terdapat kecenderungan terhadap objek penelitian seperti perusahaan pertambangan, perusahaan manufaktur, perusahaan sektor keuangan, dan perusahaan industri barang dan konsumsi sehingga penelitian kali ini berfokus pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman.

Kata kunci: Agresivitas Pajak, Intensitas Aset Tetap, *Sales Growth*, *Inventory Intensity*, Kompensasi Rugi Fiskal, Kompensasi Eksekutif.

Pendahuluan

Pajak merupakan iuran kepada negara oleh wajib pajak pribadi maupun badan yang digunakan untuk keperluan negara dan kemakmuran rakyat. Pajak mempunyai peran yang penting karena pajak merupakan sumber penerimaan pendapatan terbesar jika dibandingkan dengan pendapatan lainnya. Kondisi ini didukung oleh laporan realisasi penerimaan negara yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS). Dalam laporan tersebut BPS menyatakan bahwa penerimaan pajak merupakan sumber dana terbesar bagi negara dikarenakan penerimaan negara sektor perpajakan mencapai 79% dari APBN (Badan Pusat Statistik, 2023).

Data yang diperoleh dari laporan yang dipublikasikan *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD), menyatakan bahwa negara Indonesia merupakan negara dengan rasio pajak terendah ketiga se-Asia Pasifik. Dalam laporan yang berjudul *Revenue Statistic in Asia and Pasific Economies 2023*, rasio pajak Indonesia pada tahun 2021 lalu hanya 10,3%

terhadap PDB. Sedangkan rata-rata rasio pajak negara yang terdapat dalam laporan OECD sebesar 34,1% (OECD, 2023). Rasio pajak yang masih rendah mengartikan bahwa kinerja penerimaan pajak di Indonesia belum sepenuhnya optimal. Salah satu penyebab rendahnya rasio pajak adalah tingkat kepatuhan wajib pajak yang masih rendah. Tingkat kepatuhan wajib pajak yang rendah ini dikarenakan adanya upaya wajib pajak melakukan tindakan perencanaan pajak yang bersifat agresif. Upaya tersebut dilakukan untuk meminimalisasi besaran pajak yang terhutang di perusahaan. Upaya perusahaan dalam meminimalisasi besaran pajak yang terhutang dikenal sebagai agresivitas pajak.

Agresivitas pajak merupakan tindakan yang dilakukan oleh wajib pajak dalam upaya untuk mengurangi besaran pajak melalui perencanaan pajak baik secara legal (*tax avoidance*) maupun secara ilegal (*tax evasion*) (Frank *et al.*, 2009). Perusahaan melakukan agresivitas pajak demi kepentingan pribadi perusahaan tersebut untuk menarik investor dengan menunjukkan laba yang tinggi. Pendapat ini didukung oleh Yahya *et al.* (2022) yang menyatakan bahwa tindakan agresivitas pajak dilakukan oleh perusahaan untuk kepentingan para pemegang saham dengan cara menunjukkan bahwa perusahaan memiliki laba yang tinggi dan beban pajak terhutang yang rendah. Banyaknya perusahaan dari berbagai sektor menjadikan penerimaan pajak penghasilan badan mendapatkan perhatian yang cukup signifikan dari pemerintah. Bagi pemerintah, pajak merupakan sumber terbesar penerimaan negara sehingga pemerintah dalam hal ini Direktorat Jendral Pajak (DJP) berusaha untuk memaksimalkan penerimaan dari sektor pajak. Di sisi lain perusahaan yang merupakan wajib pajak badan menganggap pajak sebagai beban yang dapat mengurangi laba bersih. Semakin tinggi penghasilan suatu perusahaan maka semakin tinggi juga beban pajak yang harus dibayarkan. Kondisi ini yang mendorong perusahaan melakukan upaya untuk meminimalisasi besaran pajak yang terhutang melalui agresivitas pajak.

Fenomena agresivitas pajak pernah dilakukan oleh perusahaan sub sektor makanan dan minuman yaitu PT Indofood Sukses Makmur Tbk. Praktik ini dimulai ketika perusahaan tersebut melakukan pengembangan usaha dengan membangun perusahaan baru yaitu PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk dan mengalihkan aktiva, pasiva, dan operasional Divisi Noodle (pabrik mie instan dan bumbu). Kondisi ini dimanfaatkan oleh PT Indofood Sukses Makmur Tbk

untuk melakukan penghindaran pajak dengan mengajukan permohonan Surat Keterangan Bebas Pajak Penghasilan atas pengalihan hak atas tanah dan/atau bangunan ke pihak Direktorat Jendral Pajak (DJP). Permohonan tersebut ditolak oleh DJP sehingga PT Indofood Sukses Makmur Tbk tetap dikenakan pajak terutang senilai 1,3 M (Gresnews.com, 2013). Kasus agresivitas pajak juga dilakukan PT Coca Cola Indonesia. PT CCI diduga melakukan praktik penghindaran pajak sehingga menimbulkan pajak kurang bayar senilai Rp. 49,24 miliar. Setelah diselidiki oleh Direktorat Jendral Pajak (DJP), ditemukan adanya pembengkakan biaya yang tidak wajar untuk iklan dengan total Rp. 566,84 miliar (kompas.com, 2014). Akibat dari besarnya biaya iklan tersebut mengakibatkan penurunan penghasilan kena pajak.

Berdasarkan fenomena diatas maka perusahaan memiliki banyak kemungkinan untuk melakukan tindakan agresivitas pajak. Tindakan tersebut dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu mencapai laba setinggi mungkin dan meminimalkan beban pajak terutangnya. Agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan dianggap bertentangan dengan kepentingan pemerintah yang ingin mengoptimalkan penerimaan pajak negara dengan meminimalkan beban pajak terutangnya (Ved & Sjarief, 2022). Tindakan agresivitas pajak ini tentunya akan berdampak pada penerimaan negara karena akan mengurangi penerimaan dari sektor perpajakan sehingga dapat merugikan negara. Pemerintah perlu melakukan upaya untuk meminimalisir perusahaan yang melakukan tindakan agresivitas pajak yaitu dengan memperbaiki peraturan perpajakan agar tidak ada celah yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan.

Teori dan Pengembangan Hipotesis

Teori yang digunakan untuk menjelaskan hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen yaitu teori agensi dan teori akuntansi positif. Hubungan antara variabel independen yaitu kompensasi rugi fiskal dan kompensasi eksekutif terhadap agresivitas pajak dijelaskan menggunakan teori agensi. Teori agensi menjelaskan tentang hubungan antara agen dalam hal ini manajer dengan pihak prinsipal atau pemegang saham (Jensen & Meckling, 1976). Agen akan berupaya dalam memaksimalkan kepentingan dirinya sendiri dan akan mengabaikan kepentingan prinsipal untuk memperoleh penilaian kinerja yang

baik serta mendapatkan bonus yang besar. Perbedaan kepentingan tersebut membuat prinsipal menetapkan kompensasi untuk agen dengan menimbulkan biaya pemantauan (*monitoring cost*) dengan tujuan untuk membatasi aktivitas agen yang menyimpang dari tujuan prinsipal termasuk melakukan tindakan agresivitas pajak (Triyuwono, 2018). Variabel pada penelitian ini yang menggunakan teori akuntansi positif yaitu intensitas aset tetap, *sales growth*, dan *inventory intensity*. Teori akuntansi positif merupakan sebuah teori yang dapat memprediksi terkait kebijakan akuntansi yang harus digunakan oleh perusahaan dan pihak lain yang berkepentingan pada keadaan ataupun situasi tertentu (Watts & Zimmerman, 1990).

Manajer cenderung memilih kebijakan akuntansi yang akan meningkatkan laba perusahaan dengan tujuan agar mendapatkan bonus yang besar. Laba yang tinggi tentunya dikuti oleh beban pajak yang tinggi, sehingga manajer akan memilih metode akuntansi yang dapat menekan beban pajak perusahaan dengan melakukan investasi pada aset tetap. Investasi tersebut dapat menekan beban pajak perusahaan dikarenakan adanya biaya penyusutan yang timbul sehingga mengurangi laba kena pajak. Hal tersebut merupakan praktik agresivitas pajak yang dilakukan dengan memanfaatkan celah peraturan perpajakan yang ada. Artinya semakin tinggi intensitas aset tetap yang dimiliki perusahaan maka semakin tinggi juga tindakan agresivitas pajak yang dilakukan oleh perusahaan tersebut.

H1 : Intensitas aset tetap berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

Investor menginginkan peningkatan pertumbuhan penjualan pada perusahaan. Peningkatan yang terjadi pada penjualan akan berdampak pada tingginya laba perusahaan. Laba yang tinggi akan berdampak pada besarnya beban pajak. Beban pajak yang besar akan memunculkan tindakan perusahaan untuk meminimalkan beban pajak yang seharusnya dibayarkan. Kondisi ini yang memicu pihak manajemen melakukan tindakan agresivitas pajak. Pendapat tersebut didukung oleh Prawati & Hutagalung, (2020) menyatakan bahwa perusahaan yang memiliki tingkat *sales growth* tinggi cenderung melakukan tindakan agresivitas pajak karena laba yang dihasilkan juga lebih tinggi sehingga beban pajak yang ditanggung bernilai besar. Artinya semakin tinggi tingkat *sales growth* yang dimiliki perusahaan maka semakin tinggi juga tindakan agresivitas pajak yang dilakukan oleh perusahaan tersebut.

H2 : *Sales growth* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

Inventory intensity merupakan rasio yang dapat menunjukkan tingkat investasi persediaan yang dilakukan oleh perusahaan dengan membandingkan total persediaan dan total aset perusahaan (Sartika & Prastyatini, 2023). Semakin tinggi *inventory intensity* yang dimiliki perusahaan maka semakin tinggi juga biaya operasional yaitu biaya penyimpanan dan pemeliharaan untuk persediaan. Biaya operasional tersebut dapat mengurangi laba kena pajak sehingga beban pajak yang ditanggung oleh perusahaan juga berkurang. Menurut Marlina *et al.* (2022) laba yang mengalami penurunan akan menyebabkan ETR perusahaan menurun dan mengindikasikan tindakan agresivitas pajak. Semakin tinggi *inventory intensity* yang dimiliki oleh perusahaan maka semakin tinggi juga biaya tambahan yang dapat dikurangkan untuk mengurangi laba kena pajak. Artinya semakin tinggi tingkat *inventory intensity* maka semakin tinggi tindakan agresivitas pajaknya.

H3 : *Inventory intensity* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

Ketika suatu perusahaan mengalami kerugian maka akan diberikan keringanan berupa kompensasi rugi fiskal. Kompensasi tersebut dapat dilakukan dalam periode lima tahun kedepan secara berturut-turut (Sari & Martani, 2010). Perusahaan yang mengalami kerugian bisnis akan mempengaruhi nilai atau reputasi perusahaan. Kondisi ini membuat manajer harus menggunakan strategi untuk memperbaiki kinerja keuangan perusahaan akibat kerugian. Menurut Kurniasih & Sari (2013) kerugian yang dialami perusahaan dapat dikompensasikan dengan mengurangi pada laba perusahaan sehingga akan mengurangi beban pajaknya. Pengurangan tersebut akan membuat beban pajak yang ditanggung perusahaan menjadi lebih kecil atau bahkan menjadi nihil. Akibatnya anggaran yang seharusnya digunakan untuk membayar beban pajak tidak terpakai sehingga laba perusahaan menjadi lebih tinggi. Strategi tersebut dapat digunakan manajer dalam memimalisasi beban pajak secara agresif untuk memperbaiki kinerja keuangan perusahaan akibat kerugian diperiode sebelumnya. Sehingga semakin tinggi kompensasi rugi fiskal maka semakin tinggi tingkat agresivitas pajaknya.

H4 : Kompensasi rugi fiskal berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

Perusahaan pada umumnya akan memberikan kompensasi sesuai dengan kinerja yang dilakukan oleh manajer dalam memperoleh laba. Semakin tinggi laba yang mampu dicapai oleh manajer maka semakin tinggi kompensasi yang akan didapat. Untuk mencapai laba yang tinggi tersebut, manajer harus menekan biaya perusahaan termasuk beban pajak. Pendapat tersebut didukung oleh Sihono & Munandar (2023) yang menyatakan bahwa salah satu upaya untuk menerapkan efisiensi pembayaran pajak perusahaan adalah dengan memberikan kompensasi yang tinggi kepada eksekutif. Artinya semakin tinggi tingkat kompensasi eksekutif maka semakin tinggi juga tindakan agresivitas pajaknya.

H5 : Kompensasi eksekutif berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak

Metode

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian ini menggunakan data sekunder dengan populasi penelitian pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2018-2022 sebanyak 51 perusahaan. Pengambilan sampel dilakukan menggunakan teknik metode *purposive sampling* yaitu pengambilan sampel berdasarkan kriteria tertentu sehingga menghasilkan 225 data sampel.

Tabel 5. 1 Definisi Operasional Variabel

Variabel	Singkatan	Metode pengukuran	Referensi
Agresivitas Pajak (Y)	ETR	$ETR = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$	(Ainniyya & Sumiati, 2021)
Intensitas Aset Tetap (X1)	IAT	$IAT = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}}$	(Sartika & Prastyatini, 2023)
Sales Growth (X2)	SG	$SG = \frac{\text{Sales } t - \text{Sales } t - 1}{\text{Sales } t - 1}$	(Nisadiyanti & Yuliandhari, 2021)
Inventory Intensity (X3)	II	$II = \frac{\text{Total Persediaan}}{\text{Total Aset}}$	(Marlina <i>et al.</i> , 2022)
Kompensasi Rugi Fiskal (X4)	KRF	Kompensasi rugi fiskal diukur menggunakan variabel dummy, yaitu nilai 1 untuk perusahaan terdapat kompensasi rugi fiskal. Nilai 0 bagi perusahaan yang tidak terdapat kompensasi rugi fiskal.	(Sari & Martani, 2010)

Variabel	Singkatan	Metode pengukuran	Referensi
Kompensasi Eksekutif (X5)	KE	$KE = Ln(Kompensasi\ Eksekutif)$	(Sihono & Munandar, 2023)

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2024

Penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi untuk pengumpulan datanya. Data yang diambil berupa laporan tahunan (*annual report*) dan laporan keuangan (*financial statement*) yang telah diterbitkan pada situs resmi Bursa Efek Indonesia dan website resmi perusahaan yang digunakan sebagai sampel. Data pendukung penelitian ini juga diperoleh melalui literatur lain seperti artikel, jurnal, buku dan sumber lainnya sebagai landasan teoritis atas variabel penelitian.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis statistik deskriptif dan analisis statistik inferensial. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu bantuan program *Eviews 12*. Pengujian hipotesis ditentukan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 5%. Penelitian ini menggunakan analisis regresi data panel untuk menentukan kekuatan dan menunjukkan arah hubungan dari variabel dalam penelitian. Persamaan model regresi data panel pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \beta_5X_5 + \epsilon$$

Hasil dan Pembahasan

Analisis statistik deskriptif bertujuan untuk menggambarkan atau mendeskripsikan secara umum keseluruhan data agar lebih mudah dipahami. Terdapat beberapa ukuran yang dipakai dalam menggambarkan dan mendeskripsikan variabel penelitian seperti nilai rata-rata (*mean*), nilai tengah (*median*), nilai minimum, nilai maksimum, dan standar deviasi pada masing-masing variabel penelitian.

Tabel 5. 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Mean	0.189462	0.380667	0.072691	0.131274	0.368889	23.77727
Median	0.222416	0.384694	0.080252	0.119068	0.000000	23.75788
Maximum	0.921846	0.802167	0.737676	0.402056	1.000000	27.61702
Minimum	-1.391200	0.022497	-0.854947	0.005530	0.000000	19.80297
Std. Dev.	0.235601	0.170962	0.218640	0.092619	0.483580	1.586565

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2024

Tabel 2 menunjukkan hasil analisis statistik variabel agresivitas pajak, intensitas aset tetap, *sales growth*, *inventory intensity*, kompensasi rugi fiskal, dan kompensasi eksekutif sebanyak 225 unit analisis. Nilai rata-rata ETR pada variabel agresivitas pajak yaitu sebesar 0,189462 dengan nilai standar deviasi sebesar 0,235601. Nilai standar deviasi lebih besar dibandingkan dengan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa penyebaran data tersebut tersebar secara heterogen dan bervariasi. Nilai rata-rata dari variabel intensitas aset tetap yaitu sebesar 0,380667 dengan nilai standar deviasi sebesar 0,170962. Nilai standar deviasi lebih kecil dibandingkan dengan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa penyebaran data tersebut tersebar secara homogen. Nilai rata-rata variabel *sales growth* yaitu sebesar 0,072691 dengan nilai standar deviasi sebesar 0,218640. Nilai standar deviasi lebih besar dibandingkan dengan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa penyebaran data tersebut tersebar secara heterogen dan bervariasi. Nilai rata-rata dari variabel *inventory intensity* yaitu sebesar 0,131274 dengan nilai standar deviasi sebesar 0,092619. Nilai standar deviasi lebih kecil dibandingkan dengan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa penyebaran data tersebut tersebar secara homogen. Nilai rata-rata dari variabel kompensasi rugi fiskal yaitu sebesar 0,391111 dengan standar deviasi sebesar 0,489087. Nilai standar deviasi lebih besar dibandingkan dengan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa penyebaran data tersebut tersebar secara heterogen dan bervariasi. Nilai rata-rata variabel kompensasi eksekutif sebesar 23,77727 dengan nilai standar deviasi sebesar 1,586565. Nilai standar deviasi lebih kecil dibandingkan dengan nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa penyebaran data tersebut tersebar secara homogen.

Tabel 5. 3 Hasil Analisis Regresi Data Panel

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.846136	0.865371	-0.977773	0.3296
X1	0.823911	0.257163	3.203846	0.0016
X2	0.001186	0.060371	0.019643	0.9844
X3	-0.894168	0.426340	-2.097312	0.0374
X4	-0.120023	0.056078	-2.140270	0.0337
X5	0.037159	0.035827	1.037175	0.3011

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2024

Berdasarkan hasil uji model regresi data panel diatas, maka dapat dirumuskan persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = -0.846136 + 0.823911*X1 + 0.001186*X2 - 0.894168*X3 - 0.120023*X4 + 0.037159*X5 + \epsilon$$

Hasil uji pada tabel 5 variabel intensitas aset tetap menunjukkan nilai signifikan 0,0016 dengan nilai koefisien 0,823911. Nilai signifikansi yang dihasilkan kurang dari 0,05 sehingga intensitas aset tetap berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Variabel intensitas aset tetap memiliki nilai koefisien dengan arah positif terhadap ETR sehingga memiliki arah negatif terhadap agresivitas pajak. Hasil ini membuktikan bahwa intensitas aset tetap berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak sehingga H1 ditolak.

Tabel 5 menunjukkan bahwa *sales growth* memiliki nilai signifikan 0,9844 dengan nilai koefisien 0,001186. Hasil ini membuktikan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak karena nilai signifikansi yang dihasilkan lebih dari 0,05 sehingga H2 ditolak.

Tabel 5 menunjukkan bahwa *inventory intensity* memiliki nilai signifikan 0,0374 dengan nilai koefisien -0,894167. Nilai signifikansi yang dihasilkan tersebut kurang dari 0,05 sehingga *inventory intensity* berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Nilai koefisien *inventory intensity* menunjukkan arah negatif terhadap ETR sehingga memiliki arah positif terhadap agresivitas pajak. Hasil ini membuktikan bahwa *inventory intensity* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak sehingga H3 diterima.

Hasil uji pada tabel 5 variabel kompensasi rugi fiskal menunjukkan nilai signifikan 0,0337 dengan nilai koefisien -0,120022. Nilai signifikansi yang dihasilkan kurang dari 0,05 sehingga kompensasi rugi fiskal berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Nilai koefisien kompensasi rugi fiskal memiliki arah negatif terhadap ETR sehingga memiliki arah positif terhadap agresivitas pajak. Hasil ini membuktikan bahwa kompensasi rugi fiskal berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak sehingga H4 diterima.

Hasil uji pada tabel 5 variabel kompensasi eksekutif menunjukkan nilai signifikan 0,3011 dengan nilai koefisien 0,037158. Nilai signifikansi yang dihasilkan membuktikan bahwa kompensasi eksekutif tidak berpengaruh

terhadap agresivitas pajak, hal ini karena nilai signifikan tersebut memiliki nilai lebih dari 0,05 sehingga H5 ditolak.

Tabel 5. 4 Ringkasan Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	Nilai Koefisien	Nilai Signifikansi	Hasil
H1: Intensitas aset tetap berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak	0,823911	0,0016	Ditolak
H2: <i>Sales growth</i> berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak	0,001186	0,9843	Ditolak
H3: <i>Inventory intensity</i> berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak	-0,894167	0,0374	Diterima
H4: Kompensasi rugi fiskal berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak	-0,120022	0,0337	Diterima
H5: Kompensasi eksekutif berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak	0,037158	0,3011	Ditolak

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2024

Pengaruh Intensitas Aset Tetap terhadap Agresivitas Pajak

Intensitas aset tetap berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan teori akuntansi positif khususnya hipotesis rencana bonus. Hipotesis rencana bonus menjelaskan bahwa manajer cenderung memilih kebijakan akuntansi yang sesuai untuk meningkatkan laba perusahaan agar mendapatkan bonus yang besar. Laba yang tinggi akan menyebabkan beban pajak meningkat, sehingga manajer akan memilih kebijakan untuk menekan beban pajaknya dengan cara melakukan investasi pada aset tetap (Sartika & Prastyatini, 2023). Investasi pada aset tetap yang dilakukan akan menyebabkan laba kena pajak berkurang akibat adanya biaya penyusutan. Tindakan ini merupakan salah satu strategi perusahaan untuk meminimalisasi beban pajak secara agresif.

Kondisi dalam penelitian ini tidak mendukung hal tersebut dikarenakan hasil penelitian menunjukkan pengaruh negatif dari intensitas terhadap agresivitas pajak. Hasil tersebut membuktikan bahwa semakin tinggi intensitas aset tetap maka semakin rendah kecenderungan perusahaan dalam melakukan agresivitas pajak. Kondisi ini disebabkan oleh kehati-hatian perusahaan karena menghindari adanya risiko sanksi pajak yang lebih besar apabila terbukti melakukan tindakan agresivitas pajak. Penyebab lainnya yaitu perusahaan melakukan perencanaan pajak dengan cara lain seperti melakukan pinjaman

pada bank dengan harapan beban bunga yang timbul dapat mengurangi laba kena pajak sehingga jumlah pajak yang dibayarkan menjadi lebih rendah. Hasil penelitian ini didukung oleh Wulansari *et al.* (2020) dan Maskanah & Islahuddin (2019).

Pengaruh *Sales Growth* terhadap Agresivitas Pajak

Sales growth tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan teori akuntansi positif khususnya pada hipotesis biaya politik. Hipotesis biaya politik mengasumsikan bahwa semakin besar perusahaan maka semakin besar juga biaya politik yang menjadi beban perusahaan. Besar kecilnya suatu perusahaan dapat dilihat dari laba yang dihasilkan. Semakin tinggi *sales growth* maka diasumsikan laba pada perusahaan tersebut juga semakin tinggi (Susanti & Satyawan, 2020). Laba yang tinggi akan berdampak pada beban pajak yang merupakan salah satu dari biaya politik. Manajer akan berupaya untuk menurunkan laba perusahaan dengan menggunakan kebijakan akuntansi yang tepat agar memperoleh beban pajak yang rendah yaitu dengan melakukan agresivitas pajak.

Kondisi dalam penelitian ini tidak mendukung hal tersebut dikarenakan tinggi ataupun rendahnya *sales growth* tidak akan mempengaruhi perusahaan dalam meminimalkan beban pajaknya melalui agresivitas pajak. Penelitian ini menggunakan teori akuntansi positif hipotesis biaya politik dalam menjelaskan hubungan antara *sales growth* terhadap agresivitas pajak. Semakin tinggi *sales growth* maka semakin tinggi beban pajak perusahaan yang merupakan salah satu dari biaya politik. Tidak semua beban pajak yang ada pada laporan keuangan dapat dikategorikan sebagai biaya politik mengingat beban pajak terdiri dari berbagai jenis pajak penghasilan. Artinya beban pajak yang diasumsikan sebagai biaya politik dalam penelitian ini tidak dapat mencerminkan keseluruhan dari biaya politik. Kondisi ini yang menyebabkan *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini sejalan dan mendukung penelitian yang dilakukan oleh Nisadiyanti & Yuliandhari (2021).

Pengaruh *Inventory Intensity* terhadap Agresivitas Pajak

Inventory intensity berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori akuntansi positif pada hipotesis rencana

bonus. Hipotesis rencana bonus mengasumsikan kecenderungan manajer untuk memperoleh laba yang tinggi agar mendapatkan bonus yang besar dari perusahaan (Sartika & Prastyatini, 2023). Laba yang tinggi tersebut akan membuat beban pajak perusahaan menjadi tinggi. Kondisi ini yang mendorong manajer meminimalisasi besaran pajak dengan melakukan agresivitas pajak.

Manajer akan berusaha untuk meminimalkan beban pajak perusahaan dengan mengambil kebijakan akuntansi yaitu melakukan investasi pada persediaan. Persediaan yang tinggi akan disimpan digudang sehingga menyebabkan adanya biaya penyimpanan dan biaya pemeliharaan. Biaya tersebut akan mengurangi laba kena pajak sehingga mampu menekan beban pajak perusahaan. Kondisi tersebut didukung oleh penelitian ini yang menyatakan bahwa semakin tinggi *inventory intensity* maka semakin tinggi agresivitas pajaknya. Perusahaan dengan kebijakan melakukan investasi pada persediaan mengakibatkan timbulnya biaya penyimpanan dan pemeliharaan. Hal tersebut akan mengurangi laba sehingga dapat meminimalisasi beban pajak perusahaan. Hasil dari penelitian ini didukung oleh Marlina *et al.* (2022) dan Sartika & Prastyatini (2023).

Pengaruh Kompensasi Rugi Fiskal terhadap Agresivitas Pajak

Kompensasi rugi fiskal berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori agensi yang menjelaskan tentang adanya perbedaan kepentingan antara pemilik perusahaan (*principal*) dengan manajer sebagai agen. Pemilik perusahaan menginginkan keuntungan yang maksimal sedangkan manajer lebih mementingkan keuntungan pribadi seperti mendapatkan bonus yang besar atau mempertahankan jabatannya. Kondisi dimana perusahaan mengalami kerugian, maka manajer harus menggunakan strategi untuk memperbaiki kinerja keuangan perusahaan di periode mendatang demi kepuasan pemilik perusahaan. Salah satu strategi yang dapat digunakan yaitu dengan memanfaatkan kompensasi rugi fiskal.

Manfaat dari kompensasi rugi fiskal yaitu agar perusahaan terhindar dari beban pajak karena labanya digunakan untuk mengurangi kerugian selama lima tahun berturut-turut sehingga beban pajaknya menjadi rendah atau bahkan menjadi nihil (Lestari & Solikhah, 2019). Akibatnya laba bersih perusahaan menjadi tinggi karena anggaran yang sebelumnya dialokasikan untuk membayar beban pajak tidak digunakan. Strategi ini merupakan

tindakan agresivitas pajak yang dilakukan oleh manajer untuk mengembalikan reputasi atau nilai perusahaan karena kerugian yang terjadi diperiode sebelumnya. Hasil penelitian ini didukung oleh Lestari & Solikhah (2019).

Pengaruh Kompensasi Eksekutif terhadap Agresivitas Pajak

Kompensasi eksekutif tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Hasil ini tidak sejalan dengan teori agensi dimana pada teori ini diasumsikan bahwa terdapat perbedaan antara *principal* dan *agent* mengharuskan *principal* mengeluarkan biaya keagenan agar *agent* dalam hal ini para manajemen bertindak selaras dengan kepentingan perusahaan (Dewi & Mabru, 2022). Apabila tujuan dari perusahaan tercapai maka *principal* akan memberikan kompensasi kepada para manajemen sebagai penghargaan atas pencapaiannya tersebut. Artinya semakin tinggi bonus yang diterima maka manajemen akan bekerja lebih baik lagi dan bersedia mengambil risiko salah satunya dengan melakukan agresivitas pajak untuk meminimalkan beban pajaknya.

Kondisi dalam penelitian ini tidak mendukung hal tersebut dikarenakan tinggi ataupun rendahnya kompensasi eksekutif tidak akan mempengaruhi perusahaan melakukan agresivitas pajak. Kompensasi eksekutif yang tinggi ataupun rendah didasarkan pada kinerja mereka sehingga tidak berpengaruh terhadap tindakan agresivitas pajak yang dilakukan perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Arora & Gill (2022).

Kesimpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa intensitas aset tetap berpengaruh negatif dan signifikan terhadap agresivitas pajak, sedangkan *inventory intensity* dan kompensasi rugi fiskal berpengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak. *Sales growth* dan kompensasi eksekutif tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

Manajemen perusahaan diharapkan lebih memperhatikan keputusan yang diambil terkait dengan perpajakan untuk meminimalisasi adanya praktik agresivitas pajak agar tidak memberikan citra yang buruk bagi perusahaan. Untuk meminimalisasi adanya praktik agresivitas pajak tersebut, manajemen perusahaan harus tetap mengutamakan kepatuhan terhadap hukum perpajakan yang berlaku.

Sales growth dalam penelitian ini tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Penelitian ini hanya mengasumsikan bahwa beban pajak yang ada pada laporan keuangan dapat mencerminkan keseluruhan dari biaya politik. Penelitian selanjutnya diharapkan lebih berfokus pada variabel *sales growth* menggunakan teori yang sama dengan data yang lebih spesifik agar dapat mencerminkan keseluruhan dari biaya politik.

Referensi

- Ainniyya, A. M., & Sumiati, A. (2021). Effect of Profitability, Leverage, Size, Capital Intensity, and Inventory Intensity toward Tax Aggressiveness. *Journal of International Conference Proceedings*, 4(3), 245–255.
- Arora, T. S., & Gill, S. (2022). Impact of executive compensation on corporate tax aggressiveness: evidence from India. *Managerial Finance*, 48(6), 833–852. <https://doi.org/10.1108/MF-07-2021-0306>
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Realisasi Pendapatan Negara (Milyar Rupiah), 2021-2023*. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/indicator/13/1070/1/realisasi-pendapatan-negara.html>
- Dewi, B. N., & Mabrur, A. (2022). Pengaruh Corporate Social Responsibility, Insentif Pejabat Eksekutif, dan Tata Kelola Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara (PKN)*, 4(1S), 236–244. <https://doi.org/10.31092/jpkn.v4i1s.1823>
- Frank, M. Margaret, Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relation financial reporting University of Virginia. *Accounting Review*, 84(2), 467–496.
- Gresnews.com. (2013). *Indofood Sukses Makmur Kalah di Peninjauan Kembali MA*. Gresnews.Com. <https://www.gresnews.com/berita/ekonomi/81932-indofood-sukses-makmur-kalah-di-peninjauan-kembali-ma/>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory Of The Firm: Managerialbehavior, Agency Costs And Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kurniasih, T., & Sari, M. M. R. (2013). Pengaruh Return on Assets, Leverage, Corporate Governance, Ukuran Perusahaan dan Kompensasi Rugi Fiskal pada Tax Avoidance. Naskah Publikasi. Universitas Muhammadiyah Surakarta. *Buletin Studi Ekonomi*, 18(1), 58–66.
- Lestari, J., & Solikhah, B. (2019). The Effect of CSR, Tunneling Incentive, Fiscal Loss Compensation, Debt Policy, Profitability, Firm Size to Tax Avoidance. *Accounting Analysis Journal*, 8(1), 31–37. <https://doi.org/10.15294/aaj.v8i1.23103>

- Marlina, E., Ismaya Hasanudin, A., & Mulyasari, W. (2022). Tax Aggressiveness: The Role of Capital Intensity and Inventory Intensity with Leverage as Intervening. *Journal of Applied Business, Taxation and Economics Research*, 1(6), 614–632. <https://doi.org/10.54408/jabter.v1i6.97>
- Maskanah, & Islahuddin. (2019). The Influence of Leverage, Density of Fixed Assets and Independent Commissioners on Effective Companies Tax Rate in Indonesia. *Journal of Accounting Finance and Auditing Studies (JAFAS)*, 5(2), 24–37. <https://doi.org/10.32602/jafas.2019.18>
- Mustami, A. A. (2014). *Coca-Cola Diduga Akali Setoran Pajak*. Kompas.Com. <https://money.kompas.com/read/2014/06/13/1135319/Coca-Cola.Diduga.Akali.Setoran.Pajak>
- Nisadiyanti, F., & Yuliandhari, W. S. (2021). Pengaruh Capital Intensity, Liquidity dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 9(3), 461–470. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i3.888>
- OECD. (2023). Revenue Statistics in Asia and the Pacific 2023: Strengthening Property Taxation in Asia. In *OECD Tax Statistics (database)* (Issue 28). https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/data/revenue-statistics-in-asia/papua-new-guinea_d2ecd822-en
- Prawati, L. D., & Hutagalung, J. P. U. (2020). the Effect of Capital Intensity, Executive Characteristics, and Sales Growth on Tax Avoidance. *Journal of Applied Finance & Accounting*, 7(2), 1–8. <https://doi.org/10.21512/jafa.v7i2.6378>
- Sari, D., & Martani, D. (2010). Karakteristik Kepemilikan Perusahaan, Corporate governance, dan Tindakan Pajak Agresif. *Simposium Nasional Akuntansi XIII*.
- Sartika, I. D., & Prastyatini, S. L. Y. (2023). Effect of Leverage, Inventory Intensity, Fixed Asset Intensity, and Political Connections on Tax Aggressiveness (Empirical Study of Multinational Companies Listing on the Indonesia Stock Exchange 2017-2021). *Sinergi : Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 13(1), 49–57. <https://doi.org/10.25139/sng.v13i1.5926>
- Sihono, A., & Munandar, A. (2023). Moderating Effect Of Audit Quality: The Case Of Political Connection, Executive Compensation And Tax Aggressiveness. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 19(1), 15–30.
- Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(1), 1–8.
- Triyuwono, E. (2018). *Proses Kontrak, Teori Agensi dan Corporate Governance*.
- Ved, M. J., & Sjarief, J. (2022). Analysis Of Capital Intensity, Sales Growth And Audit Committee On Tax Aggressiveness. *Jurnal Sistem Informasi, Manajemen Dan Akuntansi*, 20(02).
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131–156. <https://www.jstor.org/stable/247880>

- Wulansari, T. A., Titisari, K. H., & Nurlaela, S. (2020). Pengaruh Leverage, Intensitas Persediaan, Aset Tetap, Ukuran Perusahaan, Komisaris Independen Terhadap Agresivitas Pajak. *Jae (Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi)*, 5(1), 69–76. <https://doi.org/10.29407/jae.v5i1.14141>
- Yahya, A., Agustin, E. G., & Nurastuti, P. (2022). Firm Size, Capital Intensity dan Inventory Intensity terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 4(3), 574–588. <https://doi.org/10.24036/jea.v4i3.615>



BAB VI

PENGARUH POLITICAL CONNECTION, TRANSFER PRICING, LEVERAGE, DAN SALES GROWTH TERHADAP TAX AVOIDANCE

Hazhia Andini Shalikha¹⁾, Fachrurrozie²⁾, Ardhana Reswari Hasna Pratista³⁾

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang

[hazhiandinis@gmail.com^{1\)}](mailto:hazhiandinis@gmail.com),

[fachrurais@mail.unnes.ac.id^{2\)}](mailto:fachrurais@mail.unnes.ac.id),

[ardhanareswari@mail.unnes.ac.id^{3\)}](mailto:ardhanareswari@mail.unnes.ac.id)



Abstrak: Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis Pengaruh Political Connection, Transfer Pricing, *Leverage*, Dan *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022). Populasi dalam penelitian ini adalah 193 perusahaan sektor barang konsumsi primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. Metode penelitian yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan jumlah sampel 57 perusahaan dengan 265 unit analisis. Analisis data penelitian menggunakan analisis regresi linier berganda. Berdasarkan estimasi pemilihan model, *Common Effect Model* (CEM) terpilih menjadi model yang tepat untuk menguji hipotesis dalam penelitian. Hasil penelitian menunjukkan *Politic connection* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022. *Tranfer pricing* berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022. *Debt asset ratio* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022. *Sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022.

Kata kunci: *Political Connection, Transfer Pricing, Leverage, Sales Growth dan Tax Avoidance*

Pendahuluan

Menurut KUP UU No. 28 Tahun 2007 tentang Perubahan Ketiga Atas UU No. 6 Tahun 1983 Pasal 1 ayat (1), pajak merupakan kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang dengan tidak mendapat imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Pajak merupakan unsur utama untuk menunjang kegiatan perekonomian dalam menggerakkan roda pemerintahan serta merupakan penyedia fasilitas umum bagi masyarakat. Hal ini menjadikan pajak sebagai sumber pendanaan penting dalam pelaksanaan pembangunan nasional.

Sesuai dengan salah satu fungsi utama pajak yang ada pada peraturan perpajakan yakni fungsi anggaran (*budget fair*), pajak ialah sumber pendapatan terbesar dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara yang kemudian disingkat APBN. Pemerintah menggunakan dana yang diperoleh dari pajak untuk membangun fasilitas umum, infrastruktur, serta aset-aset publik lainnya guna meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Jika dilihat dari kacamata rakyat sebagai wajib pajak, tindakan membayar pajak menjadi salah satu wujud dukungan dan juga pengabdian dari masyarakat kepada pemerintah dalam rangka melaksanakan roda pemerintahan yang mana bertujuan sebesar-besarnya bagi kemakmuran rakyat.

Pengelakan pajak meliputi dua cara yaitu dengan *tax avoidance* (penghindaran pajak) dan *tax evasion* (penggelapan pajak). Penghindaran pajak adalah kegiatan legal dengan tujuan mengurangi tanggungan pajak dengan memanfaatkan “*loopholes*” pada ketentuan perpajakan yang berlaku. Sementara penggelapan pajak ialah kegiatan illegal dimana tujuannya guna menurunkan pajak yang terutang dan berada di luar ketentuan perpajakan yang berlaku (Purshouse et al., 2021). Metode dan teknik yang digunakan dalam *tax avoidance* adalah dengan memanfaatkan kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan pajak itu sendiri. Salah satu penyebab wajib pajak dapat melakukan tindakan *tax avoidance* dikarenakan sistem pemungutan pajak di Indonesia yang menganut *self assessment system*, yaitu suatu sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada wajib pajak untuk menentukan sendiri besar pajak yang terutang (Nurrahmi & Rahayu, 2020).

Di Indonesia sendiri, terdapat beberapa kasus terkait penghindaran pajak. Terdapat fenomena praktik penghindaran pajak yakni pada PT Bentoel Internasional Investama. Perusahaan ini merupakan perusahaan rokok terbesar kedua setelah HM Sampoerna di Indonesia. Menurut laporan dari Lembaga Tax Justice Network, pada tahun 2019 perusahaan tembakau milik *British American Tobacco* (BAT) melakukan penghindaran pajak melalui PT Bentoel Internasional Investama dengan dua cara. Pertama, PT Bentoel Internasional Investama melakukan pinjaman intra-perusahaan antara tahun 2013 mengambil banyak utang dari perusahaan afiliasi di Belanda yaitu *Rothmans Far East BV* untuk pembiayaan ulang utang bank serta membayar

mesin dan peralatan. Pembayaran bunga yang di bayarkan akan mengurangi penghasilan kena pajak di Indonesia, sehingga pajak yang di bayarkan menjadi lebih sedikit akibatnya negara bisa menderita kerugian US\$14 juta per tahun. Kedua, PT Bentoel Internasional Investama melakukan pembayaran untuk royalti, USD 1,3 juta untuk ongkos, dan USD 1,1 juta untuk biaya IT sehingga pendapatan yang hilang dari Indonesia mencapai USD 2,17 juta per tahun karena digunakan untuk pembayaran royalti, ongkos, dan biaya IT *British American Tobacco* (BAT) kepada perusahaan-perusahaanya di Inggris (nasional.kontan.co.id, 2019).

Teori dan Pengembangan Hipotesis

Pada tahun 1976, Jensen dan Meckling mengajukan pertama kali tentang permasalahan mengenai agensi. Menurut Jensen & Meckling, (1976), manajemen perusahaan berperan sebagai "wakil" dan "pemilik". Pihak prinsipal memberikan kekuasaan kepada pihak lain, yaitu agen, untuk menjalankan semua tugas dan pekerjaan atas nama prinsipal dalam hal pengambilan keputusan (Jensen et al., 1984). Teori keagenan memberikan penjelasan tentang hubungan antara agen dan prinsipal. Hubungan keagenan mengacu pada korelasi atau koneksi antara agen dan prinsipal. Hubungan keagenan adalah hubungan atau perjanjian di mana satu atau lebih pihak utama terlibat dengan seorang agen untuk melakukan berbagai aktivitas yang didasarkan pada kepentingan bersama dengan pihak agen memegang otoritas dalam pengambilan keputusan (Jensen & Meckling, 1976).

Timbulnya konflik keagenan terjadi ketika saham yang dimiliki oleh manajer. Dalam teori keagenan, diketahui bahwa konflik keagenan antara principal dan agen dapat diminimalisir melalui upaya untuk menyelaraskan kepentingan dan tujuan antara keduanya (Jensen & Meckling, 1976). Pemilik saham sebagai principal memberikan wewenang kepada manajemen perusahaan (*agent*) untuk mengelola perusahaan sehingga mendapatkan *return* yang baik bagi *principal*, serta wewenang dalam mengambil keputusan. Koneksi politik yang dimiliki perusahaan bisa saja dimanfaatkan sebagai kesempatan untuk memperkecil beban pajak maupun mengurangi *punishment* apabila perusahaan terbukti melakukan *tax avoidance*. Menurut Asadanie & Venusita (2020) perusahaan yang memiliki koneksi politik merupakan perusahaan

dimana pemilik perusahaan merupakan tokoh politik terkemuka. Tokoh politik yang dimaksud adalah anggota atau mantan anggota dari dewan di pemerintahan pusat maupun militer.

Pandangan Hartantio & Trisnawati (2021) mengatakan bahwa adanya hubungan koneksi politik pada suatu perusahaan itu tidak akan mempengaruhi perusahaan untuk melakukan tindakan penghindaran pajak.

Semakin besar hubungan politik yang dimiliki perusahaan, maka semakin kecil perusahaan akan memanfaatkan koneksi politik tersebut untuk melakukan praktik penghindaran pajak (Purwanti & Sugiyarti, 2017). Penelitian yang dilakukan Prapitasari & Safrida (2019) juga menyatakan bahwa koneksi politik berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance* karena semakin besar hubungan politik yang dimiliki maka semakin kecil perusahaan memanfaatkan hubungan tersebut untuk *tax avoidance*. Perusahaan cenderung berhati-hati dalam mengambil keputusan karena mempengaruhi going concern perusahaan tersebut. Penelitian Asadanie & Venusita (2020) menemukan hasil bahwa koneksi politik berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan tinjauan pustaka, penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran maka hipotesis kedua penelitian ini adalah koneksi politik berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Dari penjelasan tersebut, dapat dirumuskan dugaan sebagai berikut:

H1 : *Politic connection* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*

Hubungan *transfer pricing* dengan *tax avoidance* dapat dijelaskan dengan teori agensi. Menurut teori agensi, terdapat perbedaan kepentingan antara pemilik (*principal*) dengan manajemen (agen) yang mana keduanya akan bertindak sesuai kepentingan masing-masing. Manajemen perusahaan memiliki kepentingan berupa meningkatkan kinerja perusahaan agar dapat memperoleh kompensasi yang diinginkan. Sehubungan dengan hal tersebut, manajemen akan berusaha mengelola beban pajak perusahaan agar tidak mengurangi kompensasi kinerjanya sebagai agen akibat dari berkurangnya laba perusahaan. Oleh karena itu, manajemen akan melakukan upaya penghematan pajak dengan melakukan skema *transfer pricing*.

Berdasarkan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor: PER:32/PJ/2011, *transfer pricing* merupakan penentuan harga dalam transaksi antara pihak-

pihak berelasi atau memiliki hubungan istimewa. Sebagai isu perpajakan yang paling populer dan semakin mendunia, *transfer pricing* menjadi skema yang paling sering digunakan oleh perusahaan terutama perusahaan multinasional (*Multinational Company*) dalam praktik pengalihan laba yang berujung pada *tax avoidance* (Amidu et al., 2019). Manajemen perusahaan umumnya menggunakan skema *transfer pricing* untuk mengurangi beban pajak perusahaan, baik melalui transaksi pihak istimewa, transfer laba ke kelompok bisnis yang mengalami kerugian, atau melakukan transaksi ke perusahaan yang berada di negara bebas pajak atau tarif pajak rendah (Herianti & Chairina, 2019). Praktik semacam ini berdampak pada hilangnya potensi penerimaan pajak yang seharusnya diterima oleh negara.

Penelitian yang dilakukan oleh Nurrahmi & Rahayu (2020), berhasil menemukan bukti empiris bahwa *transfer pricing* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Besar kecilnya nilai *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan terbukti mempengaruhi perusahaan untuk melakukan praktik *tax avoidance*. Hal ini disebabkan karena motivasi perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* yaitu untuk mengakali jumlah laba agar pembayaran pajak kepada negara menjadi rendah. Penelitian lain yang membuktikan bahwa *transfer pricing* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* adalah penelitian yang dilakukan oleh Maulana et al., (2018), Lutfia & Pratomo, (2018), dan Sadeva et al., (2020). Dari pemaparan di atas, hipotesis penelitian ini adalah *transfer pricing* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Berikut adalah beberapa hipotesis yang dapat dikembangkan berdasarkan uraian tersebut:

H2 : *Transfer Pricing* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

Timbulnya konflik keagenan terjadi ketika saham yang dimiliki oleh manajer kurang dari seratus persen. Dalam teori keagenan, diketahui bahwa konflik keagenan antara principal dan agen dapat diminimalisir melalui upaya untuk menyelaraskan kepentingan dan tujuan antara keduanya (Jensen & Meckling, 1976). Hubungan antara *leverage* dengan *tax avoidance* dapat dijelaskan dengan teori agensi. Kepentingan manajemen adalah untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayar guna meningkatkan kinerja perusahaan agar dapat memperoleh kompensasi yang diinginkan.

Penelitian yang dilakukan oleh Nadya & Purnamasari (2020), berhasil menemukan bukti empiris bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *tax*

avoidance. Semakin besar nilai *leverage* dalam suatu perusahaan mengindikasikan semakin tinggi perusahaan tersebut berusaha meminimalkan beban pajaknya. Hal tersebut dikarenakan beban bunga yang bersifat *deductible* sehingga dapat dijadikan pengurang penghasilan kena pajak. Penelitian lain yang memperoleh hasil serupa yaitu penelitian yang dilakukan oleh Susilowati et al., (2018), Fionasari et al., (2020), dan Khomsiyah et al., (2021). Dari hasil beberapa penelitian di atas, hipotesis penelitian ini yaitu *leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan penjelasan tersebut, sebuah gagasan dapat diajukan sebagai berikut:

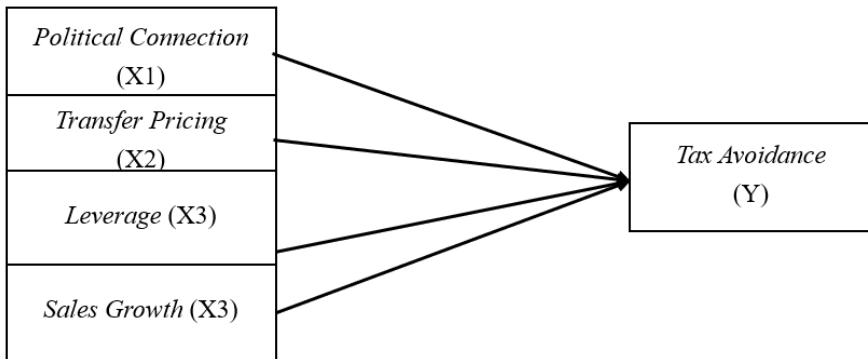
H3 : *Leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

Teori yang menjelaskan hubungan antara *sales growth* terhadap *tax avoidance* adalah teori agensi. Dalam penelitian ini, teori agensi menjelaskan bahwa manajemen mengoptimalkan laba yang diperoleh Perusahaan agar mendapatkan kinerja yang baik. *Sales growth* yang meningkat setiap tahunnya dapat mengindikasikan laba yang dihasilkan perusahaan juga meningkat, sehingga jumlah pajak yang harus dibayarkan perusahaan akan meningkat seiring peningkatan laba perusahaan tersebut. Sehingga memungkinkan manajemen untuk melakukan tindakan penghindaran pajak. Maka, hipotesis dalam penelitian ini yaitu *sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Dalam teori keagenan, diketahui bahwa konflik keagenan antara principal dan agen dapat diminimalisir melalui upaya untuk menyelaraskan kepentingan dan tujuan antara keduanya (Jensen & Meckling, 1976).

Nadya & Purnamasari, (2020) mendefinisikan pertumbuhan penjualan (*sales growth*) sebagai rasio yang digunakan untuk menilai pertumbuhan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya. Pertumbuhan penjualan juga dapat diartikan sebagai pertumbuhan jumlah penjualan dari tahun sebelumnya sebagai pengaruh dari pembelian barang oleh konsumen. Hal tersebut menunjukkan dengan adanya peningkatan pertumbuhan penjualan cenderung akan membuat perusahaan mendapatkan profit yang besar, sehingga membuat perusahaan akan cenderung melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*). Dari penjelasan tersebut, hipotesis yang dapat dikembangkan dalam penelitian ini, yaitu:

H4 : *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

Berdasarkan uraian kerangka berfikir yang telah disusun diatas, maka dapat disajikan model penelitian empiris yang menjelaskan secara sederhana kerangka berpikir serta proses pembentukan hipotesis yang akan diajukan dalam penelitian ini. Model penelitian tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 6. 1 Kerangka berpikir

Metode Penelitian

Penelitian ini mengadopsi pendekatan penelitian kuantitatif dengan melakukan studi pengujian hipotesis. Metode kuantitatif ini bertujuan untuk mengumpulkan, menganalisis, dan memberikan interpretasi terhadap data dalam bentuk angka. Studi ini juga termasuk dalam kategori penelitian dasar atau penelitian murni, yang fokusnya adalah menghasilkan atau mengembangkan pengetahuan ilmiah atau ilmu, baik dalam aspek teori maupun dalil atau hukum ilmiah (Wahyudin, 2015:10). Semua perusahaan yang beroperasi di Sektor Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) merupakan populasi yang digunakan dalam penelitian ini. Dalam studi ini, observasi berlangsung selama periode lima tahun, dimulai pada tahun 2018 dan berakhir pada tahun 2022. Ringkasan kriteria pemilihan sampel penelitian ini disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 6. 1 Kriteria Sampel Penelitian

No	Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022	193

2	Perusahaan yang mempublikasikan annual report periode 2018-2022	(27)
3	Perusahaan yang menyantumkan seluruh data lengkap yang dibutuhkan, yaitu asset, hutang, laba, kepemilikan saham oleh manajemen selama tahun 2018-2022	(48)
4	Perusahaan sampel yang tidak memiliki kelengkapan data selama tahun 2018-2022	(45)
Jumlah perusahaan sampel		53 Perusahaan
Jumlah unit analisis (5 tahun x 53 perusahaan)		265 Unit analisis

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2024

Penelitian ini terdiri dari satu variabel dependen (Y) berupa *tax avoidance*, empat variabel independen (X) yaitu *Political Connection*, *Transfer Pricing*, *Leverage*, dan *Sales Growth*.

Hasil Dan Pembahasan

Hasil uji statistik deskriptif menyajikan data rata-rata, minimal, maksimal, standar deviasi, dan observasi dari setiap variabel independen yaitu *Political Connection*, *Transfer Pricing*, *Leverage*, dan *Sales Growth*; serta satu variabel dependen yaitu *Tax Avoidance* yang akan diolah menggunakan alat statistik *E-views 13*. Berikut data lengkap hasil analisis menggunakan aplikasi *E-views 13*.

Tabel 6. 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	TAX_AVOIDANCE	POLITICAL_CONNECTION	TRANSFER_PRICING	DEBT_ASSETRATIO	SALES_GROWTH
Mean	-0.140379	0.037736	0.261234	0.410828	0.101371
Maximum	16.25408	1.000000	1.456257	5.748226	7.886078
Minimum	-2.090881	0.000000	0.0000295	0.000619	-0.998685
Std. Dev.	1.040691	0.190917	0.326744	0.377116	0.522419
Observations	265	265	265	265	265

Sumber : Data Sekunder, diolah menggunakan *E-views 13*, 2024

Estimasi model regresi data panel bertujuan untuk menentukan model pendekatan yang paling baik untuk digunakan dalam menguji hipotesis penelitian. Adapun tiga pendekatan model regresi data panel yakni *Common Effect Model*, *Fixed Effect Model*, dan *Random Effect Model*. *Common Effect Model* (CEM) merupakan pendekatan sederhana yang mengasumsikan bahwa data gabungan yang ada menunjukkan kondisi yang sebenarnya. Pengujian model CEM ini dilakukan dengan menggunakan alat analisis *E-views 13* dengan

pendekatan *Ordinary Least Square* (OLS). Berikut ini hasil regresi data panel menggunakan pendekatan CEM sebagai berikut:

Tabel 6. 3 Uji Regresi Linier Berganda dengan Common Effect Model

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.337361	0.113854	-2.963118	0.0033
POLITICAL_CONNECTION	-0.011386	0.333112	-0.034182	0.9728
TRANSFER_PRICING	0.642885	0.196784	3.266962	0.0012
DEBT_EQUITYRATIO	0.097450	0.169587	0.574628	0.5660
SALES_GROWTH	-0.104232	0.121436	-0.858332	0.3915
R-squared	0.041193	Mean dependent var	-0.140379	
Adjusted R-squared	0.026442	S.D. dependent var	1.040691	
S.E. of regression	1.026840	Akaike info criterion	2.909536	
Sum squared resid	274.1439	Schwarz criterion	2.977078	
Log likelihood	-380.5136	Hannan-Quinn criter	2.936674	
F-statistic	2.792581	Durbin-Watson stat	2.550234	
Prob(F-statistic)	0.026803			

Sumber : Data Sekunder, diolah menggunakan *E-views* 13, 2024

Tabel 3. 2 menunjukkan hasil estimasi CEM yang menghasilkan *adjusted R-squared* sebesar 0,041193 atau 4.1% sedangkan sisanya sebesar 95.19% dijelaskan oleh variabel lain di luar model regresi. Berdasarkan tabel 3. 2 terdapat satu variabel independen yang berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Variabel tersebut adalah *transfer pricing*. Sedangkan variabel *political connection*, *debt asset ratio* dan *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* karena tingkat signifikansi > 0,05.

Hasil analisis data panel dalam penelitian ini menerangkan seberapa besar pengaruh *politic connection*, *transfer pricing*, *debt asset ratio*, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance*. Hasil dari pengujian model sebelumnya yang telah dilakukan melalui *chow test*, *hausman test*, serta *LM test* menghasilkan model regresi data panel yang paling tepat adalah *Common Effect Model* , sehingga hasil ini digunakan sebagai dasar analisis regresi penelitian ini.

Berikut merupakan rumus persamaan regresi yang berdasarkan pada tabel 3.2 sebagai berikut:

$$TA = -0.337361 - 0.011386PC + 0.642885TP + 0.097450DAR - 0.104232SG + e$$

Konstanta = -0.337361 artinya jika semua variabel independen dalam penelitian ini bernilai nol atau konstan, maka *tax avoidance* sebesar -0.337361.

Koefisien parameter PC atau *political connection* adalah -0.011386 dan menunjukkan arah negative yang artinya, apabila terjadi peningkatan 1% PC atau *political connection* akan menyebabkan penurunan pada *tax avoidance* sebesar 0.011386 dan faktor lain yang mempengaruhi dianggap konstan.

Koefisien parameter TP atau *transfer pricing* adalah 0.642885 menunjukkan arah positif yang artinya, apabila terjadi peningkatan 1% TP atau *transfer pricing* akan menyebabkan peningkatan *tax avoidance* sebesar 0.642885 dan faktor lain yang mempengaruhi dianggap konstan.

Koefisien parameter DAR atau *Debt Asset Ratio* adalah 0.097450 menunjukkan arah positif yang artinya, apabila terjadi peningkatan 1% DAR atau *Debt Asset Ratio* akan menyebabkan peningkatan *tax avoidance* sebesar 0.097450 dan faktor lain yang mempengaruhi dianggap konstan.

Koefisien parameter SG atau *Sales Growth* adalah -0.104232 menunjukkan arah positif yang artinya, apabila terjadi peningkatan 1% SG atau *Sales Growth* akan menyebabkan penurunan *tax avoidance* sebesar 0.097450-104232 dan faktor lain yang mempengaruhi dianggap konstan.

Tabel 6. 4 Ringkisan Hasil Uji Hipotesis

No	Hipotesis	Arah Hasil	Koefisien Regresi (®)	Stg	Hasil
H1	<i>Political Connection</i> berpengaruh negatif terhadap <i>tax avoidance</i>	(-)	-0.011386	0.9728	Ditolak

H2	<i>Transfer</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>	<i>Pricing</i> positif	(+)	0.642885	0.001 2	Diterima
H3	<i>Debt</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>	<i>Asset Ratio</i> positif	(+)	0.097450	0.566 0	Ditolak
H4	<i>Sales Growth</i> positif terhadap <i>tax avoidance</i>	berpengaruh terhadap <i>tax</i>	(-)	-0.104232	0.391 5	Ditolak

Sumber : Data Sekunder, diolah 2024

Pengaruh *Political Connection* terhadap *Tax Avoidance*

Hasil uji hipotesis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa hipotesis pertama (H1) *political connection* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* ditolak. Hasil itu menunjukkan bahwa *political connection* tidak mempengaruhi *tax avoidance* perusahaan secara empiris berdasarkan angka-angka tersebut dari hasil pada koefisien -0,011386 dan nilai signifikansi 0,9728. Tingkat signifikansi melebihi 0,05, yang berarti bahwa hipotesis pertama tidak dapat diterima ($0,9728 > 0,05$).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *political connection* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan hipotesis yang peneliti kemukakan bahwa semakin tinggi koneksi politik yang ada pada perusahaan maka semakin tinggi pula perusahaan untuk melakukan tindakan *tax avoidance* atau berpengaruh positif terhadap tindakan *tax avoidance*. ETR berbanding terbalik dengan tindakan penghindaran pajak, dimana semakin tinggi tindakan penghindaran pajak maka semakin rendah nilai ETR. Oleh karena itu, dapat dinyatakan bahwa hipotesis kedua (H1) yang menyatakan koneksi politik berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* gagal diterima.

Perusahaan yang memiliki koneksi politik dilihat dari ada atau tidaknya perusahaan mempunyai kedekatan kepemilikan langsung dengan pemerintah, yang bertujuan untuk memberikan manfaat terhadap perusahaan dalam melakukan kegiatan penghindaran pajak. Namun dari hasil pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa perusahaan yang memiliki koneksi politik yang tinggi tidak memberikan dampak yang berarti / signifikan terhadap kegiatan

penghindaran pajak (*tax avoidance*). Hal ini disebabkan karena adanya kebijakan melaksanakan kewajiban perpajakan sesuai aturan yang telah ditetapkan, maka perusahaan yang memiliki koneksi politik maupun yang tidak memiliki koneksi politik bisa melakukan penghindaran pajak ataupun tidak melakukan penghindaran pajak. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dharma & Ardiana, (2016) yang mengatakan perusahaan yang memiliki koneksi politik tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Dikarenakan pemerintah mempercayai perusahaan yang selaku wajib pajak tidak mungkin akan melakukan penghindaran pajak. Namun, hasil ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh (Utari & Supadmi, 2017) yang mengatakan koneksi politik berpengaruh positif terhadap tindakan *tax avoidance*.

Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance*

Hipotesis kedua (H2) menyatakan bahwa hubungan *leverage* dengan kinerja keuangan perusahaan adalah negatif, dan hasil pengujian hipotesis mendukung hal ini, menunjukkan bahwa *leverage* memiliki pengaruh negatif terhadap kinerja keuangan perusahaan. Dari hasil pengujian, didapatkan bahwa koefisien memiliki nilai 0.642885 dan memiliki tingkat signifikansi sebesar 0.0012. Berdasarkan nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05 ($0.0012 < 0,05$), dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua dapat diterima.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh terhadap *tax avoidance*. *Transfer pricing* merupakan suatu mekanisme penetapan harga yang tidak wajar atas transaksi penyerahan barang atau jasa oleh pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa (*related parties*). Mekanisme tersebut dapat dilakukan dengan cara menaikkan harga (*mark up*) atau menurunkan harga (*mark down*) yang kebanyakan dilakukan oleh perusahaan global (*multinational enterprise*). Hal ini bisa mendorong dilakukannya praktik *transfer pricing* yang digunakan untuk menghindari pajak. Maka semakin tinggi atau semakin rendahnya tingkat *transfer pricing* dapat mempengaruhi *tax avoidance* pada perusahaan tersebut hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Putri & Mulyani, (2020) dan (Panjalusman et al., 2018) yang menyatakan bahwa *transfer pricing* (TP) berpengaruh terhadap *tax avoidance*, dan dapat disimpulkan bahwa hipotesis 1 diterima.

Pengaruh *Debt Asset Ratio* terhadap *Tax Avoidance*

Hipotesis ketiga (H3) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan dan hasil pengujian menunjukkan bahwa secara empiris ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Hasil pengujian menunjukkan nilai koefisien sebesar 0.097450 dan nilai signifikan sebesar 0.5660. Nilai signifikan lebih besar dari 0,05 ($0.5660 > 0,05$) sehingga disimpulkan bahwa hipotesis ketiga ditolak. Besar kecilnya ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Debt Asset Ratio* tidak berpengaruh *tax avoidance*. Semakin tinggi ataupun semakin rendah *leverage* suatu perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Pengaruh positif *leverage* tidak terlihat untuk penghindaran pajak, dari hasil penelitian ini selain *leverage* tidak signifikan terhadap penghindaran pajak yang akan dilakukan perusahaan. *Leverage* merupakan tingkat utang yang digunakan perusahaan dalam melakukan pembiayaan. Apabila perusahaan menggunakan utang pada komposisi pembiayaan, maka akan ada beban bunga yang harus dibayar. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Agusti, (2014) serta V. R. Putri & Putra, (2017) yang menyatakan bahwa *leverage* (DER) tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*, dan dapat disimpulkan bahwa hipotesis 3 ditolak.

Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*

Hipotesis keempat (H4) mengatakan bahwa hubungan antara kepemilikan manajerial terhadap kinerja keuangan perusahaan dapat diperkuat oleh struktur modal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara praktis, struktur modal tidak dapat mengubah pengaruh antara kepemilikan manajerial terhadap kinerja keuangan perusahaan. Hasil uji menunjukkan bahwa koefisien memiliki nilai -0.104232 dan signifikansi 0,5358. Nilai yang signifikan melebihi nilai 0,05 ($0.3915 > 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis keempat ditolak. Struktur modal tidak mampu memoderasi pengaruh kepemilikan manajerial terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Hal ini berarti bahwa pertumbuhan jumlah penjualan yang lebih besar yang dimiliki perusahaan tidak meningkatkan penghindaran pajak.

Kenaikan penjualan merupakan semakin tingginya pendapatan yang diperoleh perusahaan. Dengan penjualan yang tumbuh semakin besar yang diperoleh perusahaan maka beberapa hasil pendataan tersebut dapat digunakan untuk meningkatkan kemampuan perusahaan untuk memberikan keuntungan bagi investor maupun yang digunakan untuk investasi perusahaan. Dengan demikian kenyataannya belum menunjukkan sebagai sebuah hubungan yang bermakna karena beberapa perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang besar justru membayar pajak yang lebih rendah. Hal ini dikarenakan pertumbuhan penjualan tidak selalu menunjukkan laba yang lebih besar sehingga pajak yang dibayarkan pun tidak lebih besar. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Swingly & Sukartha, (2015), Mahanani et al., (2017), dan Amanda et al., (2018) yang menyatakan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Namun hal ini bertentangan dengan penelitian Dewinta & Setiawan, (2016) yang menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Kesimpulan

Variabel *political connection* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022. Artinya, besar kecilnya kepemilikan manajerial tidak dapat mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Variabel *transfer pricing* berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022. Artinya, jumlah hutang yang tinggi disertai bunga yang tinggi dapat mempengaruhi berkurangnya kinerja keuangan perusahaan.

Variabel *debt asset ratio* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022. Artinya besar kecilnya ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan. Variabel *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022.

Daftar Pustaka

- Abubakar, A., Maishanu, M. M., Abubakar, M. Y., & Aliero, H. M. (2021). Financial Leverage and Financial Performance of Oil and Gas Companies in Nigeria: A Re-examination. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(3), 24. <https://doi.org/10.17762/turcomat.v12i3.1708>
- Alabdullah, T. T. Y. (2018). The Relationship Between Ownership Structure and Firm Financial Performance: Evidence From Jordan. *Benchmarking*, 25(1), 319-333. <https://doi.org/10.1108/BIJ-04-2016-0051>
- Amalia, A. N., & Khuzaini. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage dan Struktur Modal Terhadap Kinerja Keuangan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 10(5), 1-17
- Aprianingsih, A., & Yushita, A. N. (2016). Pengaruh Penetapan Good Corporate Governance, Struktur Kepemilikan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan Perbankan. *Jurnal Profita*.
- Arisanti, P. (2019). Pengaruh Struktur Modal, Likuiditas, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Keperluan Rumah Tangga yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia(BEI) Periode 2014-2018
- Arumningsih, F. (2019). Analisis Pengaruh Leverage Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 7(1), 283
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Marcus, A. J. (2008). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan (edisi 5). Erlangga.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2013). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Buku 2 (Edisi 11). Salemba Empat.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2014). *Essential of Financial Management*. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan (Edisi 11). Salemba Empat.
- Cnbc Indonesia. <https://www.cnbcindonesia.com/market/20200702233607-17-169877/mengagetkan-terancam-didepak-tiga-pilar-cetak-laba-rp-11-t>
- Cristy, M., & Dewi, S. P. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Manufaktur Periode 2015-2017. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 2(4), 1632. <https://doi.org/10.24912/jpa.v2i4.9358>.
- Dahlia, C. (2018). Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Likuiditas Terhadap Kinerja Keuangan Dengan Dimoderasi Inflasi. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 2(02), 494-502
- Diana, L., & Osesoga, M. S. (2020). Pengaruh Likuiditas, Solvabilitas, Manajemen Asset Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 12(1), 20-34. <https://doi.org/10.33508/jako.v12i1.2282>
- Erawati, T., & Wahyuni, F. (2019). Pengaruh Corporate Governance, Ukuran Perusahaan, dan Leverage Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi Pajak Dewantara*, 1(2), 129-137.

BAB VII

PENGARUH KEPEMILIKAN ASING, *TUNNELING INCENTIVE*, DAN *SALES GROWTH* TERHADAP *TRANSFER PRICING* DENGAN *DEBT COVENANT* SEBAGAI VARIABEL MODERASI PADA PERUSAHAAN SEKTOR NON KEUANGAN

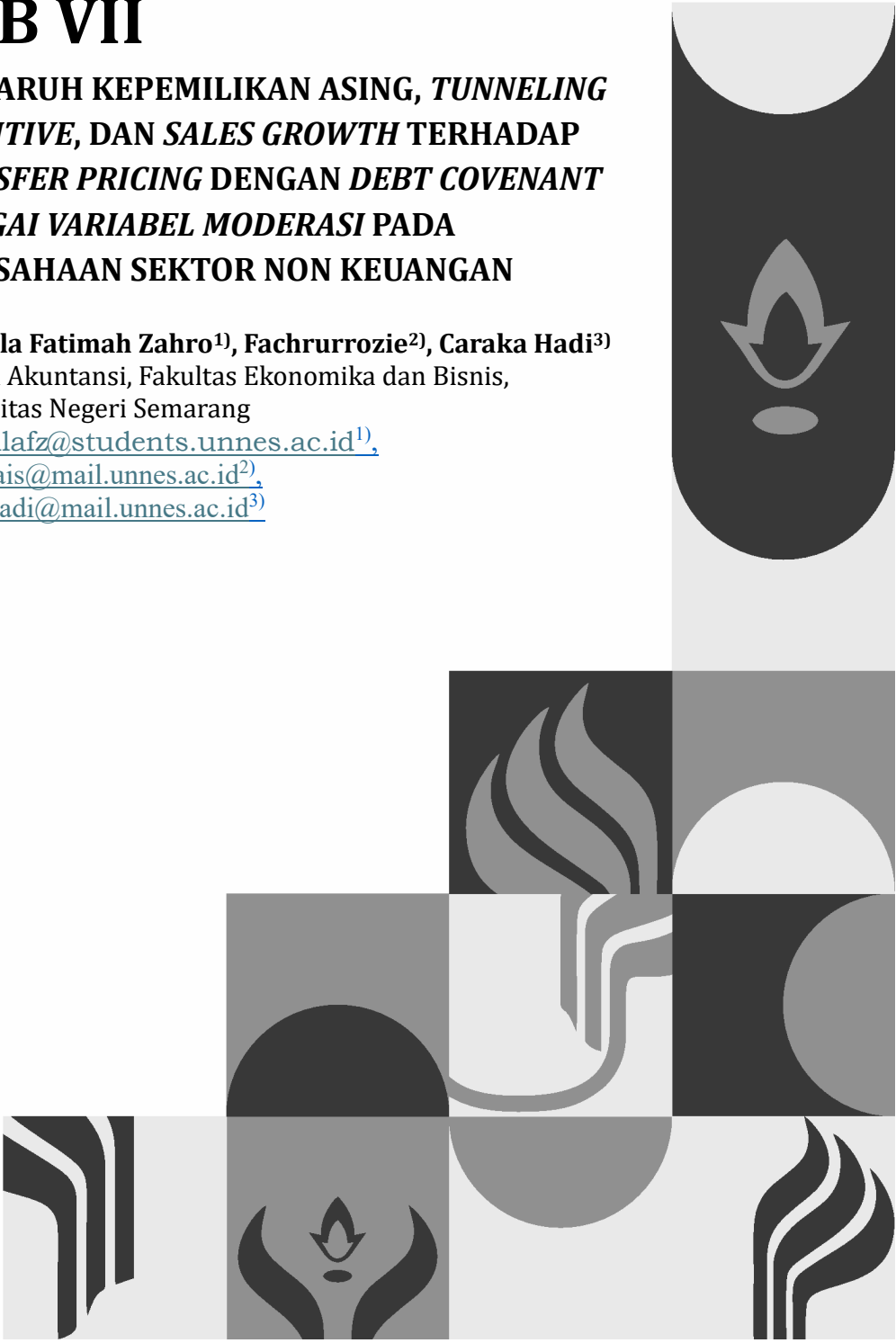
Saradilla Fatimah Zahro¹⁾, Fachrurrozie²⁾, Caraka Hadi³⁾

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis,
Universitas Negeri Semarang

[saradillafz@students.unnes.ac.id^{1\)}](mailto:saradillafz@students.unnes.ac.id),

[fachrurais@mail.unnes.ac.id^{2\)}](mailto:fachrurais@mail.unnes.ac.id),

[carakahadi@mail.unnes.ac.id^{3\)}](mailto:carakahadi@mail.unnes.ac.id)



Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kepemilikan asing, *tunneling incentive*, dan *sales growth* terhadap *transfer pricing* dengan *debt covenant* sebagai variabel moderasi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah perusahaan Non Keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang menerbitkan *annual report* lengkap selama periode 2019 hingga 2022 sebanyak 511 perusahaan dan 203 unit analisis. Pengaruh hipotesis menggunakan Regresi Data Panel dengan bantuan alat Eviews 13. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. *Tunneling Incentive* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. *Sales Growth* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*. *Debt covenant* memperkuat pengaruh kepemilikan asing terhadap *transfer pricing*. *Debt Covenant* memperlemah pengaruh *Tunneling Incentive* dan *Sales Growth* terhadap *transfer pricing*. Merujuk pada penelitian terdahulu, kebaruan dalam penelitian ini adalah penggunaan variabel *sales growth* dan variabel *debt covenant* sebagai variabel moderasi. Penggunaan subjek penelitian non keuangan tahun 2019-2022 yang merupakan tahun terdekat dengan masa penelitian.

Kata Kunci: *Transfer Pricing*, Kepemilikan Asing, *Tunneling Incentive*, *Sales Growth*, *Debt Covenant*

Pendahuluan

Globalisasi membawa perubahan dalam lingkungan masyarakat termasuk dalam bidang ekonomi. Globalisasi ekonomi ditandai dengan meningkatnya keterbukaan perekonomian suatu negara terhadap perdagangan internasional. Globalisasi ekonomi ini akan menciptakan hubungan ekonomi yang saling mempengaruhi antar negara, serta lalu lintas barang dan jasa akan membentuk perdagangan antar negara (Agusalim dan Pohan, 2017). Hal ini memicu perkembangan perusahaan nasional menjadi multinasional. Perusahaan multinasional memiliki pusat kegiatan tidak hanya satu negara, melainkan dari berbagai negara sehingga memiliki potensi keuntungan yang lebih menjanjikan untuk mengembangkan aktivitas bisnis perusahaan. Adanya hubungan istimewa di perusahaan dalam negeri maupun luar negeri dapat mengakibatkan ketidakwajaran harga, biaya, atau imbalan lain yang

direalisasikan dalam suatu transaksi usaha. (Hidayat, W. W., Winarso, W., dan Hendrawan, 2019).

Transaksi hubungan istimewa umumnya terjadi di antara perusahaan multinasional yang masih tergabung dalam satu kelompok bisnis. Fenomena ini sering kali melibatkan praktik *transfer pricing* untuk menghindari tarif pajak yang tinggi, sehingga fluktuasi harga terjadi secara tidak wajar. Perusahaan memanfaatkan peluang tersebut dengan mengalihkan keuntungannya pada negara yang memiliki tarif pajak rendah ataupun negara yang dikenal *tax haven country*. *Transfer pricing* merupakan tindakan atau masalah yang sangat penting karena praktik penetapan harga transfer dapat menyebabkan pajak suatu negara berkurang. *Transfer pricing* menjadi perhatian utama otoritas dan wajib pajak. *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) memiliki peran penting dalam bidang penetapan kebijakan *transfer pricing* yang dikenal sebagai *OECD Transfer Pricing Fuidelines for Multinational Enterprises and Tax administration*. Kehadiran aturan ini bertujuan untuk mencegah penyalahgunaan pajak dan pajak berganda.

Peraturan tentang praktik *transfer pricing* yang diberlakukan oleh otoritas pajak tidak dapat mengurangi kasus *transfer pricing* yang terjadi. Salah satu kasus *transfer pricing* terjadi di Prancis oleh McDonald's Prancis dari tahun 2009 hingga 2020. perusahaan diduga menghindari pajak €496 juta melalui transaksi di Luksemburg dan Swiss serta di Delaware, Amerika Serikat. Parquet National Financier menemukan bahwa royalti dinaikkan dari 5% menjadi 10% pada tahun 2009. Hal ini memungkinkan bisnis makanan cepat saji ini mengalihkan keuntungan ke luar negeri dan menghindari pembayaran semua pajaknya. (Reeves & Taho, 2022).

Tax justice Network yang berjudul *The State of tax justice 2020: Tax Justice in the time of Covid-19* menyebutkan bahwa hingga US\$ 4,78 miliar dari angka tersebut atau setara dengan Rp 67,6 triliun merupakan penghindaran pajak perusahaan di Indonesia. Sementara sisanya US\$ 78,83 juta atau sekitar Rp 1,1 triliun berasal dari wajib pajak orang-orang pribadi (Kontan, 2020). Perusahaan multinasional mengalihkan laba kepada negara yang dinilai memiliki tarif pajak yang lebih rendah. Hal ini dilakukan agar tidak mengungkap keuntungan sebenarnya yang diperoleh dari negara tempat

perusahaan itu berada. Perbedaan regulasi serta perekonomian antar negara dan keadaan pasar internasional yang berubah-ubah menuntut perusahaan untuk beradaptasi, terutama pada masalah tarif pajak (Sari dan Puryandani, 2019). Adanya perbedaan tarif pajak yang selalu berubah meningkatkan risiko ekonomi dalam pengambilan keputusan apabila terjadi perubahan tidak terduga yang mempengaruhi laba perusahaan.

Kepemilikan asing akan memengaruhi kuasa untuk memengaruhi manajemen dalam pengambilan keputusan seperti penerapan transfer pricing. Perusahaan multinasional dapat menggunakan transfer pricing untuk memindahkan keuntungan antar anak perusahaan mereka untuk mengurangi pajak yang harus dibayar. Semakin tinggi kepemilikan asing akan memengaruhi keputusan untuk melakukan transfer pricing (Hikmatin & Suryarini, 2019). Temuan serupa diungkapkan dalam penelitian oleh Indrasti, (2016), Refgia (2017), dan Azmi & Sari, (2021) yang menemukan hubungan positif antara kepemilikan asing dan penerapan transfer pricing di perusahaan, tetapi hasil berbeda disampaikan oleh Yanti & Pratiwi, (2021) dan Akhadya & Arieftiara, (2019) yang menyatakan bahwa kepemilikan asing berpengaruh negatif terhadap transfer pricing. Hasil penelitian Prabaningrum et al., (2021) dan Adilah et al., (2022) menunjukkan keberlawanan dengan hasil penelitian tersebut yaitu kepemilikan asing tidak berpengaruh terhadap transfer pricing.

Faktor lain yang juga berpengaruh terhadap *transfer pricing* pada perusahaan adalah Tunneling Incentive (Solikhah et al., 2021). Tunneling incentive adalah suatu perilaku pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, namun pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya yang mereka bebankan (Hartati et al., 2015). Tunneling incentive dapat mempengaruhi transfer pricing karena dapat menciptakan insentif bagi perusahaan multinasional untuk memanipulasi harga jual antar anak perusahaan untuk memindahkan keuntungan ke anak perusahaan di negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Penelitian yang dilakukan oleh Hidayati et al. (2021) menemukan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh positif signifikan. Penelitian V.R Putri (2019) menyatakan bahwa *tunnelling incentive* berpengaruh negatif. Hal ini berbeda dengan penelitian B.Pratiwi (2018) dan Suryarin dkk (2020) yang menyatakan bahwa *tunneling incentive* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*.

Penelitian mengenai sales growth telah dilakukan oleh Priyanti & Suryarini, (2021) yang menambahkan variabel bebas lain yaitu sales growth. Pertumbuhan penjualan menggambarkan kenaikan atau penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat dari laporan laba rugi perusahaan (Silviana & Asyik, 2016). Sales growth dapat memengaruhi *transfer pricing*, terutama jika *transfer pricing* didasarkan pada harga pasar atau persentase laba. Penelitian sebelumnya mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan telah dilakukan terhadap variabel penghindaran pajak. Penelitian Fauzan et al., (2019) dan N. P. D. Pratiwi et al. (2021) menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hasil berbeda ditunjukkan oleh Oktamawati, (2017) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif terhadap tax avoidance. Penelitian ini bertentangan dengan penelitian Malik et al., (2022) yang menyatakan bahwasannya sales growth tidak berpengaruh terhadap tax avoidance.

Berdasarkan adanya *research gap* dan *phenomena gap* yang terwujud dalam ketidaksesuaian hasil untuk variabel yang diteliti, maka mendasari penelitian ini. Inkonsistensi hasil tersebut diduga disebabkan oleh perbedaan pengukuran *variabel*, perbedaan objek penelitian serta perbedaan alat analisis data. Penelitian ini melakukan pembaharuan dengan penambahan variabel *sales growth* yang dirujuk dari penelitian Priyanti & Suryarini, (2021) dan *debt covenant* sebagai variabel moderasi. Penelitian variabel debt covenant sebagai variabel moderasi dilakukan oleh Hakim et al., (2022) menyatakan bahwa debt covenant tidak memoderasi pengaruh *effective tax rate*, *exchange*, dan *good corporate governance* terhadap transfer pricing, namun memoderasi pengaruh tunnelling incentive terhadap transfer pricing.

Teori yang diterapkan untuk menghubungkan variabel-variabel tersebut dengan transfer pricing meliputi teori keagenan dan teori akuntansi positif. Teori keagenan mengasumsikan bahwa agen dan prinsipal memiliki kepentingan yang berbeda dalam kontrak mereka. Konflik kepentingan terjadi ketika manajer anak perusahaan menggunakan transfer pricing yang tidak menguntungkan pemilik atau induk perusahaan. Konflik keagenan dapat merugikan pihak principal (pemilik) karena pemilik tidak terlibat langsung dalam pengelolaan perusahaan sehingga tidak memiliki akses untuk mendapatkan informasi yang memadai (Indrasti, 2016). Teori Akuntansi

Positif dilandasi pada prinsip bahwa manajer, pemegang saham, dan regulator dianggap rasional untuk memaksimalkan keuntungan yang berhubungan langsung dengan kompensasi dan kesejahteraan mereka (Setijaningsih, 2012). Teori akuntansi positif ini berkaitan dengan variabel debt covenant, dan transfer pricing.

Hartati et al. (2015) mengemukakan bahwa teori keagenan merupakan teori yang menyatakan adanya perbedaan kepentingan antara pemilik (pemegang saham), manajer (profesional bisnis) dan karyawan. Pemegang saham pengendali memiliki kekuasaan untuk mengendalikan manajemen karena pemegang saham pengendali memiliki kedudukan yang lebih tinggi dan akses informasi yang lebih baik (Nurjanah et al., 2016). Salah satu cara untuk melakukannya adalah melalui praktik *transfer pricing*. Semakin besarnya pemegang saham pengendali asing memiliki proporsi kepemilikan saham, maka pemegang saham pengendali asing mempunyai kendali atas ketetapan penting perusahaan yang lebih besar pula dibandingkan dengan pemegang saham non-pengendali (Prananda dan Nur Triyanto, 2020). Apabila kepemilikan saham asing lebih besar, pemegang saham pengendali asing memiliki pengaruh signifikan terhadap berbagai keputusan perusahaan, termasuk menentukan signifikan terhadap berbagai keputusan perusahaan, termasuk menentukan kebijakan harga dan jumlah transaksi harga transfer untuk pihak yang memiliki hubungan istimewa untuk memaksimalkan keuntungan.

H1: Kepemilikan asing berpengaruh positif signifikan terhadap Transfer Pricing

Variabel *tunnelling incentive* didasarkan pada teori keagenan. Hal ini disebabkan kepentingan dan tujuan yang berbeda oleh masing-masing pihak. Teori keagenan menyatakan bahwa jika suatu perusahaan memiliki struktur kepemilikan terkonsentrasi, konflik keagenan tidak lagi berhubungan dengan agen dan principal, melainkan konflik keagenan muncul antara pemegang saham mayoritas dan minoritas. Pemegang saham dengan kepemilikan signifikan yang memiliki informasi lebih tinggi dapat mentransfer aset atau keuntungannya untuk keuntungan mereka. Jika terjadi kerugian, maka kerugian tersebut akan ditanggung oleh pemegang saham minoritas. (Priyanti & Suryarini, 2021). Penelitian Santosa & Suzan (2018) menjelaskan bahwa

pemegang saham pengendali melakukan kegiatan tunnelling dengan tujuan untuk mengalihkan asetnya sementara ke anggota atau anak perusahaan dengan transfer pricing agar dapat menekan beban-beban yang nantinya dapat mengurangi laba perusahaan.

H2: Tunneling incentive berpengaruh positif terhadap transfer pricing.

Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat menunjukkan kinerja perusahaan semakin baik (Fauzan et al., 2019). Jika pertumbuhan penjualan meningkat maka cenderung pembayaran pajak juga akan meningkat, hal ini karena perolehan laba yang semakin tinggi. Laba yang semakin tinggi maka beban pajak yang ditanggung perusahaan juga besar. Perusahaan mengupayakan untuk memperoleh laba yang maksimal dengan meminimalisir beban pajak. Hal ini sesuai dengan teori agensi, dimana manajer selaku agen akan mementingkan dirinya sendiri. Manajer akan berusaha mengelola beban pajak perusahaan agar tidak mengurangi kompensasi kinerja agen sebagai akibat dari laba perusahaan yang meningkat akibat dari peningkatan sales growth. Apabila pertumbuhan penjualan meningkat maka beban pajak yang ditanggung juga besar. Salah satu cara yang dapat digunakan perusahaan untuk meminimalkan beban pajaknya yaitu dengan praktik transfer pricing.

H3: Sales Growth berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan melakukan transfer pricing.

Debt covenant merupakan perjanjian antara pemberi pinjaman dan peminjam yang membatasi perilaku keuangan peminjam. Persyaratan utang ini meliputi pembatasan terhadap jumlah yang dapat diambil, rasio keuangan atau pembagian laba. Kreditur akan menuntut penambahan *debt covenant* untuk memastikan bahwa perusahaan domestik mematuhi kebijakan transfer pricing yang ketat apabila perusahaan asing memiliki kepemilikan mayoritas dalam perusahaan domestik. Kepemilikan saham atau aset perusahaan yang dimiliki oleh investor asing disebut dengan kepemilikan asing. *Debt covenant* membatasi kebebasan perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing* yang agresif atau merugikan pemberi pinjaman. Apabila hasil penelitian memasukkan variabel *debt covenant* dapat meningkatkan hubungan antara kepemilikan asing dengan *transfer pricing*, maka dapat dikatakan variabel *debt*

covenant berhasil dalam memoderasi hubungan antara kepemilikan asing dengan *transfer pricing*.

H4: Debt covenant memperlemah pengaruh kepemilikan asing terhadap transfer pricing

Teori keagenan dapat membantu dalam merancang insentif manajemen yang sesuai dan efektif untuk mencegah praktik tunnelling dan memastikan bahwa manajemen perusahaan bertindak dengan baik dan mencapai tujuan perusahaan jangka panjang dengan mempertimbangkan kepentingan semua pemegang saham. Berdasarkan penelitian Priyanti & Suryarini, (2021) dapat dikatakan bahwa tunnelling incentive meningkat, maka keputusan transfer pricing akan meningkat. *Transfer pricing* dapat digunakan untuk mempengaruhi pelaporan keuangan dan pajak dengan cara menguntungkan bagi perusahaan. Apabila perjanjian pinjaman (*debt covenant*) antara perusahaan dan kreditur memiliki ketentuan yang ketat dan kuat terkait transfer pricing dan praktik bisnis lainnya, maka perusahaan berhati-hati dan terkontrol dalam melaksanakan *tunnelling incentive* yang merugikan.

H5: Debt covenant memperlemah pengaruh tunnelling incentive terhadap transfer pricing

Debt covenant sebagai variabel moderasi untuk mengamati bagaimana pengaruh *sales growth* terhadap transfer pricing berubah tergantung pada tingkat kepatuhan terhadap *debt covenant*. Hal ini sejalan dengan teori akuntansi positif tentang bagaimana perusahaan menggunakan kebijakan akuntansi, termasuk *transfer pricing* untuk memenuhi ketentuan dalam *debt covenant*. Pendekatan teori akuntansi positif digunakan untuk memahami perusahaan mengelola harga transfernya agar sesuai dengan perjanjian utang, memenuhi kepentingan pemangku kepentingan secara eksternal dan mengoptimalkan kinerja keuangan secara keseluruhan. Secara keseluruhan, *debt covenant* berfungsi sebagai pengawas eksternal yang membatasi dan mengarahkan kebijakan transfer pricing perusahaan dalam situasi pertumbuhan penjualan yang tinggi

H6: Debt covenant memperlemah pengaruh sales growth terhadap transfer pricing.

Metode

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kuantitatif, karena pengujian variabel akan dilakukan menekankan pada pengujian teori melalui pengukuran variabel angka dan analisis data yang dipakai menggunakan prosedur statistik dengan bantuan program aplikasi SPSS. Data penelitian ini adalah data sekunder dari laporan tahunan (Annual Report) dan laporan keuangan perusahaan sektor non keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2019-2022 (lima tahun). Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan non keuangan yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI). Adapun sampel dalam penelitian ini adalah perusahaan non keuangan yang terdaftar di BEI pada periode 2019-2022. Teknik pengambilan sampel penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling dengan berbagai kriteria yang telah ditentukan. Kriteria yang digunakan dalam menentukan sampel penelitian disajikan pada tabel 1 sebagai berikut

Tabel 7. 1 Kriteria Sampel Penelitian

No	Kriteria Sampel	2019	2020	2021	2022
1.	Perusahaan non keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun periode 2019 sampai dengan akhir tahun 2022	511			
2.	Perusahaan sampel yang tidak mengungkapkan data piutang berelasi	178	188	192	196
3.	Perusahaan sampel yang tidak memiliki anak perusahaan di luar negeri	231	228	219	218
4.	Perusahaan yang tidak memenuhi kriteria data variabel dalam penelitian selama periode 2019-2022	37	34	34	39
	Unit Analisis	65	61	66	58
	Jumlah Unit Analisis	250			

Sumber: Data sekunder yang diolah (2023)

Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan data sekunder yang datanya diperoleh dari annual report dan laporan keuangan perusahaan non keuangan yang diakses melalui website resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) yaitu (www.idx.co.id) dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2022 dan website resmi perusahaan terkait. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi, Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis kuantitatif. Alat analisis yang digunakan dalam

penelitian ini yaitu analisis deskriptif dan analisis inferensial dengan menggunakan model regresi data panel dengan bantuan Eviews 13. Analisis statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran tentang profil variabel penelitian secara individual, dimana gambaran variabel penelitian secara utuh dapat ditampilkan dalam berbagai bentuk statistik deskriptif (Wahyudin, 2015). Analisis statistik deskriptif memberikan gambaran deskriptif suatu data yang dilihat dari nilai minimum, maksimum, rata-rata (mean) dan standar deviasi (Refgia, 2017). Pada penelitian ini analisis regresi berganda bertujuan untuk mengetahui kelinieran pengaruh dari variabel yang meliputi capital kepemilikan asing, *tunneling incentive*, dan *sales growth*, terhadap variabel dependennya yaitu *transfer pricing*. Uji Moderated Regression Analysis (MRA) dilakukan guna menguji variabel *moderating* berupa *debt covenant*. Penelitian ini, penulis menggunakan metode uji interaksi untuk menguji pengaruh moderasi yaitu model menilai interaksi dari variabel independen dengan variabel moderating. Uji interaksi dalam penelitian ini digunakan untuk menguji interaksi variabel kepemilikan asing, *tunneling incentive*, dan *sales growth* terhadap variabel *transfer pricing* sebagai variabel independent dengan *debt covenant* sebagai variabel moderating terhadap variabel dependen berupa *transfer pricing*. Model uji interaksi digambarkan dalam persamaan berikut ini:

$$TP = \alpha + \beta_1 KI_{it} + \beta_2 TI_{it} + \beta_3 SG_{it} + \beta_4 KI * DC_{it} + \beta_5 TI * DC_{it} + \beta_6 SG * DC_{it} + \epsilon_{it}$$

Hasil Dan Pembahasan

Hasil analisis statistik deskriptif pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 7. 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	<i>Transfer Pricing</i>	Kepemilikan Asing	<i>Tunneling Incentive</i>	<i>Sales Growth</i>	DebtCovenant
Mean	0.250265	0.594274	0.528390	0.057005	0.843228
Median	0.108840	0.576980	0.498600	0.026700	0.745300
Maximum	0.988630	0.999580	0.999580	0.918600	2.443300
Minimum	0.000103	0.017136	0.017136	-0.854900	0.046100
Std. Dev.	0.297926	0.237831	0.255085	0.304883	0.567806
Skewness	1.213517	-0.180085	0.135589	0.320205	0.755419
Kurtosis	3.273222	2.432243	2.069724	3.767369	2.867526
Jarque-Bera	50.45515	3.823761	7.941966	8.449708	19.45572

Probability	0.000000	0.147802	0.018855	0.014627	0.000060
Sum	50.80372	120.6377	108.2631	11.57204	171.1754
Sum Sq, Dev.	17.92951	11.42582	13.14383	19.77669	65.12561
Observations	203	203	203	203	203

Sumber: Output Eviews (2023)

Hasil analisis statistik deskriptif pada tabel 3 menunjukkan jumlah observasi (N) pada penelitian ini sebanyak 203 unit analisis. Jumlah tersebut merupakan total data penelitian selama kurun waktu pengamatan dari tahun 2019-2022. Tabel 3 juga menggambarkan nilai minimum, maksimum, mean (rata-rata), dan standar deviasi untuk setiap variabel penelitian. Angka-angka tersebut dapat memberikan informasi mengenai *statistics descriptive* atas variabel *transfer pricing*, kepemilikan asing, *tunneling incentive*, *sales growth*, dan *debt covenant*.

Pada penelitian ini meregresikan data panel dengan menentukan model penelitian melalui beberapa uji yang menghasilkan *random effect model* (REM) merupakan model yang terbaik. Agar memenuhi syarat sehingga dihasilkannya model penelitian yang BLUE (Best, Linear, Unbiased Estimator) maka dilakukan uji asumsi klasik terdiri atas uji multikolinearitas. Berdasarkan uji multikolinieritas antar variabel independen tidak terjadi multikolinearitas. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil pengujian, nilai pada VIF menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memenuhi syarat tidak adanya multikolinearitas karena setiap variabel memiliki nilai VIF kurang dari 10,00. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda untuk mengukur atau menguji hubungan lebih dari satu variabel independen terhadap satu variabel dependen (Ghozali, 2018). Dan uji Moderated Regression Analysis (MRA) dilakukan guna menguji variabel moderating berupa

komite audit. Diperoleh hasil persamaan regresi sebagai berikut:

$$TP = 0.178636 - 0.27968KA + 0.324460TI + 0.326013SG + 0.187337(KA*DC) + 0.175617 (TI*DC) - 0.217142(SG*DC) + \varepsilon$$

Tabel 7. 3 Hasil Uji Statistik t dan Uji Moderated Regression Analysis

Variabel	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob
C	0.178636	0.032093	5.566286	0.0000
KA	-0.279685	0.078698	-3.553918	0.0005

TI	0.324460	0.081421	3.984976	0.0001
SG	0.326013	0.058920	5.533126	0.0000
KA*DC	0.187337	0.062785	2.983780	0.0032
TI*DC	0.175617	0.058400	3.007160	0.0030
SG*DC	-0.217142	0.109143	-1.989517	0.0480

Sumber: Output Eviews 13 (2023)

Ringkasan hasil pengujian hipotesis penelitian disajikan dalam tabel 9

Tabel 7. 4 Ringkasan hasil uji hipotesis

Hipotesis	Keterangan	Koefisien	Probabilitas	Hasil
H1	H1: Kepemilikan asing berpengaruh positif signifikan terhadap transfer pricing	- 0.279685	0.0005	Ditolak
H2	H2: Tunneling incentive berpengaruh positif terhadap transfer pricing	0.324460	0.0001	Diterima
H3	H3: Sales growth berpengaruh positif terhadap transfer pricing	0.326013	0.0000	Diterima
H4	H4: Debt covenant memperlemah pengaruh kepemilikan asing terhadap transfer pricing	0.187337	0.0032	Ditolak
H5	H5: Debt covenant memperlemah pengaruh tunnelling incentive terhadap transfer pricing	0.175617	0.0030	Ditolak
H6	H6: Debt covenant memperlemah pengaruh sales growth terhadap transfer pricing	- 0.217142	0.0480	Diterima

Sumber: data sekunder yang diolah, 2023

Pengaruh Kepemilikan Asing terhadap *Transfer Pricing*

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa kepemilikan asing dapat memengaruhi *transfer pricing* dengan arah negatif karena nilai probabilitas sebesar 0,0005 atau lebih kecil dari nilai signifikansi $\alpha = 0,05$ ($0,0005 < 0,05$), sehingga hipotesis pertama ditolak. Artinya, tinggi rendahnya kepemilikan asing yang dimiliki perusahaan dapat memengaruhi Tingkat *transfer pricing*. Temuan ini sejalan dengan hipotesis dalam teori keagenan yang menunjukkan bahwa dengan meningkatnya kepemilikan saham pengendali asing, maka pemegang saham pengendali asing memiliki pengaruh yang lebih besar dalam menentukan berbagai keputusan di dalam perusahaan, seperti kebijakan harga dan jumlah transaksi *transfer pricing*. Pemegang saham pengendali yang

memiliki akses lebih besar terhadap informasi dan mempengaruhi keputusan perusahaan, terutama dari pihak asing yang dapat memberikan peluang lebih besar pada perusahaan untuk melakukan praktik transfer pricing.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya dari penelitian (Yanti & Pratiwi, 2021) kepemilikan asing berpengaruh negatif dan signifikan terhadap transfer pricing. Hasil penelitian Akhadya & Arieftiara, (2019) mendukung hasil penelitian ini yang menyatakan bahwa semakin besar kepemilikan asing dalam suatu perusahaan maka semakin rendah pengaruh asing dalam menentukan tingkat *transfer pricing* yang akan dilakukan.

Pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan *tunneling incentive* yang diukur dengan menggunakan kepemilikan saham asing terbesar tidak memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing* karena memiliki probabilitas sebesar 0,0001 atau lebih kecil dari nilai signifikansi $\alpha = 0,05$ ($0,0001 < 0,05$), sehingga hipotesis kedua diterima. Hal ini menunjukkan jika terdapat peningkatan atau penurunan *tunneling incentive* yang dilakukan oleh perusahaan, maka akan memengaruhi tingkat *transfer pricing*. Pemegang saham mayoritas tidak menggunakan hak kendalinya untuk mengarahkan manajemen dalam melakukan transfer pricing, dengan kata lain ada atau tidaknya pemegang saham mayoritas, perusahaan akan tetap melakukan praktik *transfer pricing*. Penelitian ini bertentangan dengan hasil penelitian yang menyatakan bahwa hasil penelitian V. R. Putri, (2019) yang menyatakan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh negatif terhadap transfer pricing. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Hidayati et al., (2021) dan Priyanti & Suryarini, (2021) yang menunjukkan hasil berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Transfer Pricing*

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa sales growth memiliki pengaruh terhadap transfer pricing karena nilai probabilitas sebesar 0,000 atau lebih kecil dari nilai signifikansi $\alpha = 0,05$ ($0,000 < 0,05$), sehingga hipotesis ketiga diterima. Hal ini dapat disimpulkan bahwa sales growth berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan melakukan transfer pricing diterima. Hasil penelitian ini menunjukkan sales growth yang semakin besar maka transfer pricing akan semakin meningkat. Penelitian mengenai pengaruh sales



growth terhadap transfer pricing hanya dilakukan oleh Priyanti & Suryarini, (2021) yang menunjukkan bahwa sales growth tidak berpengaruh terhadap transfer pricing. Penelitian lainnya yang mendukung penelitian ini adalah penelitian Fauzan et al., (2019) dan N. P. D. Pratiwi et al., (2021) yang menyatakan sales growth berpengaruh terhadap tax avoidance. Semakin tinggi rasio sales growth maka semakin tinggi pula laba yang didapat oleh suatu perusahaan, pada dasarnya tujuan suatu perusahaan ialah mendapatkan laba semaksimal mungkin demi terpenuhinya kebutuhan pihak manajemen serta share holder (Panjaitan & Mulyani, 2020).

Debt Covenant Memoderasi Pengaruh Kepemilikan Asing terhadap Transfer Pricing

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa debt covenant memperkuat pengaruh kepemilikan asing terhadap transfer pricing karena nilai probabilitas sebesar 0,0032 atau lebih kecil dari nilai signifikansi $\alpha = 0,05$ ($0,0032 < 0,05$), sehingga hipotesis keempat diterima. bahwa debt covenant mampu memoderasi pengaruh antara kepemilikan asing terhadap transfer pricing pada perusahaan non keuangan di Indonesia. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan Rosa et al., (2017) yang menemukan biaya hutang memengaruhi beban pajak yang berpotensi menimbulkan penghindaran pajak.

Debt Covenant Memoderasi Pengaruh Tunneling Incentive terhadap Transfer Pricing

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa debt covenant memoderasi pengaruh tunneling incentive terhadap transfer pricing karena nilai probabilitas sebesar 0,0030 atau lebih kecil dari nilai signifikansi $\alpha = 0,05$ ($0,0030 < 0,05$), sehingga hipotesis kelima ditolak. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tunnelling incentive menunjukkan arah positif dan signifikan, yang berarti debt covenant memperkuat hubungan antara tunnelling incentive dengan transfer pricing pada perusahaan non keuangan di Indonesia. Hasil penelitian ini sejalan dengan dengan penelitian Hakim et al., (2022) yang menyatakan bahwa *debt covenant* memperkuat pengaruh tunnelling incentive terhadap transfer pricing.

Debt Covenant Memoderasi Pengaruh Sales Growth terhadap Transfer Pricing

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa debt covenant memoderasi pengaruh sales growth terhadap transfer pricing karena nilai probabilitas sebesar 0,048 atau lebih kecil dari nilai signifikansi $\alpha = 0,05$ ($0,048 < 0,05$), sehingga hipotesis keenam diterima. Hal ini dapat disimpulkan bahwa debt covenant dapat memperlemah pengaruh sales growth terhadap transfer pricing. Kondisi ini menunjukkan debt covenant memperlemah pengaruh sales growth terhadap transfer pricing. Penelitian Fauzan et al., (2019) menyatakan bahwa semakin tinggi sales growth akan meningkatkan tingkat penghindaran pajak.

Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, hasil uji hipotesis penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut: (1) Kepemilikan asing berpengaruh negatif signifikan terhadap praktik transfer pricing pada perusahaan non keuangan, (2) Tunnelling incentive berpengaruh terhadap transfer pricing pada perusahaan non keuangan, (3) Sales growth berpengaruh positif terhadap transfer pricing pada perusahaan non keuangan, (4) Debt covenant dapat memperkuat secara signifikan pengaruh kepemilikan asing terhadap transfer pricing, (5) Debt covenant dapat memperkuat pengaruh tunnelling incentive terhadap transfer pricing pada perusahaan non keuangan, (6) Debt covenant dapat memperlemah pengaruh sales growth terhadap transfer pricing pada perusahaan non keuangan. Sehingga dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut: (1) Pemerintah dapat mempertimbangkan untuk memperkuat pengawasan dan regulasi terkait transfer pricing (2) Diharapkan bahwa Pemegang saham terbesar asing diharapkan lebih bijak dalam membuat keputusan utamanya dalam melakukan praktik transfer pricing sehingga perusahaan mampu untuk mencapai target sesuai dengan yang diinginkan, (3) Diharapkan Perusahaan diharapkan untuk lebih memperhatikan setiap keputusan yang diambil beserta risikonya dalam melakukan transaksi dengan pihak berelasi (4) Peneliti menyarankan untuk menggunakan penelitian selanjutnya meneliti lebih lanjut peran debt covenant sebagai variabel moderasi yang berpengaruh terhadap transfer pricing, (5) diharapkan bahwa perusahaan dapat Meningkatkan peran dewan direksi



dalam mengawasi manajemen dan memastikan kepatuhan terhadap debt covenant dan prinsip-prinsip transfer pricing yang wajar.

Daftar Pustaka

- Adilah, N., Abbas, D. S., & Rohmansyah, B. (2022). Pengaruh kepemilikan asing, ukuran perusahaan, Leverage, dan Beban Pajak terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi*, 1(4), 179–201. [http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/33494/1/Elsa Kisari Putri-FEB.pdf](http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/33494/1/Elsa%20Kisari%20Putri-FEB.pdf)
- Agusalim, L., & Pohan, F. S. (2017). Globalisasi ekonomi dan pengaruhnya terhadap kemiskinan dan ketimpangan pendapatan di Indonesia. *Konferensi Nasional Dan Call for Paper*, 103–119. <https://doi.org/10.5281/zenodo.1037618>
- Akhadya, D. P., & Arieftiara, D. (2019). Pengaruh Pajak, Exchange Rate, dan Kepemilikan Asing Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi Unesa*, 6(3), 1–20.
- Ayu, D., Sari, M., & Djohar, C. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Debt Covenant dan Mekanisme Bonus Terhadap Transfer Pricing (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Barang Baku di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Akuntansi*, 2(2), 227–243.
- Azmi, M. U., & Sari, M. P. (2021). Kepemilikan Asing, Debt Covenant, dan Manajemen Pajak terhadap Transfer Pricing dengan Moderasi Ukuran Perusahaan. *Jurnal Ilmiah*, 8(5), 55.
- Budiarto, A., & Murtanto. (1999). Teori Akuntansi: Dari Pendekatan Normatif ke Positif. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), 163–182.
- Devi, D. K., & Suryarini, T. (2020). The Effect of Tax Minimization and Exchange Rate on Transfer Pricing Decisions with Leverage as Moderating. *Accounting Analysis Journal*, 9(2), 110–115. <https://doi.org/10.15294/aaj.v9i2.36469>
- Fauzan, F., Ayu, D. A., & Nurharjanti, N. N. (2019). The Effect of Audit Committee, Leverage, Return on Assets, Company Size, and Sales Growth on Tax Avoidance. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 4(3), 171–185. <https://doi.org/10.23917/reaksi.v4i3.9338>
- Hakim, L., Widyastuti, T., Prastowo Darminto, D., & Darmansyah. (2022). Determinan Transfer Pricing dengan Debt Covenant sebagai Pemoderasi. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 23(1), 1–17.
- Hartati, W., Desmiyawati, & Julita. (2015). Tax Minimization, Tunneling Incentive dan Mekanisme Bonus terhadap Keputusan Transfer Pricing

Seluruh Perusahaan yang Listing di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal SNA*, 241–246.

- Hidayat, W. W., Winarso, W., & Hendrawan, D. (2019). Pengaruh Pajak Dan Tunneling Incentive Terhadap keputusan Transfer Pricing Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2012-2017. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Manajemen (JIAM)*, 15(1), 235–240.
- Hikmatin, R., & Suryarini, T. (2019). Transfer Pricing of Manufacturing Companies in Indonesia. *Accounting Analysis Journal*, 8(3), 165–171. <https://doi.org/10.15294/aaj.v8i3.27706>
- Hidayati, W. N., Sanulika, A., & Sylvatica, A. (2021). Pengaruh Tax Minimization, Tunneling Incentive Terhadap Transfer Pricing Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi. *EkoPreneur*, 2(2), 271–286.
- Indrasti, A. W. (2016). Pengaruh Pajak, Kepemilikan Asing, Bonus Plan dan Debt Covenant Terhadap Keputusan Perusahaan Untuk Melakukan Transfer Pricing. *Profita*, 9(3), 348–371.
- Istiqomah, & Fanani, B. (2020). Pengaruh Mekanisme Bonus, Tunneling Incentive, dan Debt Covenant Terhadap Transaksi Transfer Pricing. *Permana: Jurnal Perpajakan, Manajemen, Dan Akuntansi*, 12(1), 56–66. <https://doi.org/10.24905/permana.v12i1.93>
- Jao, R. (2021). Pengaruh Kepemilikan Terkonsentrasi Dan Asing Terhadap Reputasi Perusahaan. *JAZ: Jurnal Akuntansi Unihaz*, 4(1), 94. <https://doi.org/10.32663/jaz.v4i1.2090>
- Junaidi, A., & Yuniarti, Z. S. N. (2020). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Debt Covenant Dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Melakukan Transfer Pricing. *Jurnal Ilmiah Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi Islam (JAM-EKIS)*, 3(1), 31–44. <https://doi.org/10.36085/jam-ekis.v3i1.530>
- Kusumarini, A., & Arifin, A. (2021). Pengaruh Tunneling Incentive, Good Corporate Governance (GCG), Mekanisme Bonus dan Ukuran Perusahaan terhadap Transfer Pricing. *Urecol*, 112–121.
- Lestari, D. M., Dewi, E. Y., & Surachman, S. (2021). Pajak Perusahaan Dan Exchange Rate Terhadap Transfer Pricing Pada Perusahaan Kimia. *Jurnal Valuasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 1(1), 58–72. <https://doi.org/10.46306/vls.v1i1.5>
- Malik, A., Pratiwi, A., & Umdiana, N. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance. *LAWSUIT Jurnal Perpajakan*, 1(2), 92–108. <https://doi.org/10.30656/lawsuit.v1i2.5552>

- Mintorogo, A., & Djaddang, S. (2019). Pengaruh Tunneling Incentive dan Debt Covenant terhadap Transfer Pricing yang dimoderasi oleh tax minimization. *Jurnal Akuntansi Dan Auditing*, 16(3), 30–40.
- Nurjanah, I., Isnawati, & Sondakh, A. G. (2016). Faktor Determinan Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing. *Full Paper*, 32, 1–16.
- Prabaningrum, D. D., Astuti, T. P., & Harjito, Y. (2021). *Edunomika – Vol. 05, No. 01* (2021). *Jurnal Akuntansi*, 05(01), 47–61.
- Priyanti, D. W., & Suryarini, T. (2021). How Do Trading, Service, and Investment Sector Companies Make Transfer Pricing Decisions? *Journal of Accounting and Strategic Finance*, 4(1), 1–12. <https://doi.org/10.33005/jasf.v4i1.109>
- Refgia, T. (2017). Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Asing, Dan Tunneling Incentive Terhadap Transfer Pricing. *JOM Fekon*, 4(1), 543–555.
- Rosa, R., Andini, R., & Raharjo, K. (2017). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus, Debt Covenant, dan Good Corporate Governance (GCG) Terhadap Transaksi Transfer Pricing.
- Santosa, S., Jasmine D., & Suzan, L. (2018). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive Dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing. *Kajian Akuntansi*, 19(1), 72–80.
- Sari, A. N., & Puryandani, S. (2019). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Good Corporate Governance dan Mekanisme Bonus terhadap Transfer Pricing. *Sustainable Competitive Advantage-9 (Sca-9) FEB UNSOED*, 9(1), 148–156. <http://jp.feb.unsoed.ac.id/index.php/sca-1/article/view/1404>
- Suryarini, T., Mega Cahyaningrum, A., & Hidayah, R. (2020). The Effect of Tunneling Incentive to Transfer Pricing Decision with Tax Minimization As a Moderating Variable. *KnE Social Sciences*, 2020(2010), 1–13. <https://doi.org/10.18502/kss.v4i6.6584>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Accounting Year Theory: Ten Perspective. *Review Literature And Arts Of The Americas*, 65(1), 131–156. <http://www.jstor.org/stable/247880>
- Yanti, R. E., & Pratiwi, C. W. (2021). Determinan Transfer Pricing Pada Perusahaan Pertambangan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 26(1), 86–98. <https://doi.org/10.35760/eb.2021.v26i1.3326>
- Yulia, A., Hayati, N., & Daud, R. M. (2019). The Influence of Tax, Foreign Ownership and Company Size on the Application of Transfer Pricing in Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 55–71. <https://doi.org/10.32739/jeb.v12i1.47>

BAB VIII

PENGARUH *TUNNELING INCENTIVE*, *GCG*, DAN KOMISARIS INDEPENDEN TERHADAP *TRANSFER PRICING* DENGAN MULTINASIONALITAS SEBAGAI VARIABEL MODERASI

**Yustina Mahawan Putri¹⁾, Niswah Barorohi²⁾, Mariana
Ratih Ratnani³⁾**

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis,
Universitas Negeri Semarang, Indonesia

[yustinamp08@gmail.com^{1\)}](mailto:yustinamp08@gmail.com),

[niswahbaroroh@mail.unnes.ac.id^{2\)}](mailto:niswahbaroroh@mail.unnes.ac.id),

[marianaratih@mail.unnes.ac.id^{3\)}](mailto:marianaratih@mail.unnes.ac.id)



Abstrak: Penelitian ini untuk menguji, menemukan bukti empiris, dan menganalisis pengaruh tunneling incentive, good corporate governance, dan komisaris independen terhadap keputusan transfer pricing perusahaan dengan multinasionalitas sebagai moderator. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan multinasional sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2022. Pemilihan sampel menggunakan teknik purposive sampling dan diperoleh 113 unit analisis. Metode analisis data menggunakan moderated regression analysis (MRA). Hasil penelitian menunjukkan bahwa good corporate governance berpengaruh negatif signifikan terhadap praktik transfer pricing. Tunneling incentive dan komisaris independen tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan transfer pricing. Multinasionalitas mampu memperkuat pengaruh good corporate governance terhadap praktik transfer pricing. Namun, multinasionalitas tidak mampu memoderasi pengaruh tunneling incentive dan komisaris independen terhadap praktik transfer pricing. Orisinalitas penelitian ini terletak pada penambahan variabel moderasi yaitu multinasionalitas. Hal ini dikarenakan banyaknya anak perusahaan di luar negeri yang dimiliki oleh perusahaan membuat perusahaan lebih fleksibel dalam memilih negara dengan tarif pajak yang lebih rendah untuk melakukan praktik transfer pricing. Selain itu, multinasionalitas belum pernah digunakan sebagai variabel moderasi dalam penelitian sebelumnya.

Kata kunci: transfer pricing; tunneling incentive; GCG; independent commissioner; multinationality

Pendahuluan

Pertumbuhan globalisasi berjalan seiring dengan perkembangan ekonomi global. Adanya globalisasi membuat perusahaan dihadapkan pada persaingan bisnis yang semakin ketat yang ditandai dengan banyak munculnya perusahaan multinasional (Wijaya & Amalia, 2020). Munculnya perusahaan multinasional dapat memicu penghindaran pajak seperti *transfer pricing*. Praktik *transfer pricing* merupakan strategi bisnis yang digunakan perusahaan untuk menjual barang atau jasa kepada entitas yang memiliki hubungan istimewa di luar negeri dengan harga yang berbeda dari harga pasar yang berlaku (Herlina & Murniati, 2023). Adanya praktik *transfer pricing* dapat merugikan suatu negara

karena berkurangnya penerimaan pendapatan yang bersumber dari pajak. Berdasarkan laporan Tax Justice Network 2020, Indonesia diperkirakan mengalami kerugian hingga US\$ 4,78 miliar per tahun dari adanya praktik *transfer pricing*. Selanjutnya, berdasarkan laporan dari *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) melalui *Mutual Agreement Procedure* (MAP) jumlah kasus *transfer pricing* pada tahun 2021 naik 22% dibandingkan dengan tahun 2020 (Mucglobal, 2022).

Kasus *transfer pricing* di Indonesia yaitu kasus yang dilakukan oleh PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN). Di dalam SPT PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia, DJP menemukan ketidakwajaran yaitu penjualan kepada Toyota Astra Motor (TAM) dan Toyota Motor Asia Pacific Pte Ltd (TMAP) dengan harga di bawah harga pokok produksi. Selain itu, kinerja laba TMMIN hanya mencapai 2,09% yang jumlahnya jauh lebih kecil daripada kompetitornya yang memiliki jenis usaha yang sama yang mencapai 10,28% (Kontan.co.id, 2020). Selain itu, kasus lain terkait praktik *transfer pricing* yang terjadi di Indonesia adalah yang dilakukan oleh PT Adaro Energy Tbk. Diduga PT Adaro Energy Tbk mengalihkan pendapatan dan laba yang diperolehnya kepada entitas anaknya yang berada di Singapura yaitu Coaltrade Services International. Hal ini dilakukan sedemikian rupa bertujuan untuk meminimalisir pajak yang dikenakan oleh PT Adaro Energy Tbk. Hal ini disebabkan karena tarif pajak di Singapura lebih rendah 17% dibandingkan dengan tarif pajak di Indonesia. Menurut Stuart McWilliam, manajer kampanye perubahan iklim untuk Global Witness, PT Adaro Energy Tbk telah berhasil mengurangi tagihan pajaknya di Indonesia yang berarti mengurangi pemasukan bagi pemerintah Indonesia sebesar hampir US\$ 14 juta setiap tahunnya yang seharusnya dapat digunakan untuk pembangunan negara (CNBC, 2019). Fenomena-fenomena tersebut menunjukkan bahwa perusahaan menginginkan memaksimalkan laba dengan meminimalkan jumlah beban pajak.

Penelitian terkait pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* telah banyak diteliti sebelumnya seperti Amarta et al. (2020); Kristina & Muhyarsyah (2023); Murtanto & Bonita (2021); Sujana et al. (2022); Krisdianto et al. (2019); dan Hakim et al. (2023) menyatakan adanya hubungan yang positif. Hasil lain ditunjukkan oleh Susanti & Firmansyah (2018); Pradipta & Geraldina

(2021); Darmawati & Muslichah (2022); dan Herlina & Murniati (2023) menyatakan adanya hubungan yang negatif. Sementara itu, Wijaya & Amalia (2020); Rifqiyati et al. (2021); Khoirunisa & Wahyudin (2022); dan Devita & Solikhah (2021) mengungkapkan tidak adanya pengaruh.

Selain itu *good corporate governance* (GCG) juga mampu mempengaruhi *transfer pricing*. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Amarta et al. (2020); dan Krisdianto et al. (2019) menemukan adanya pengaruh yang positif. Hal ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Wijaya & Amalia (2020) dan Dinca & Fitriana (2019) yang menemukan adanya pengaruh negatif serta penelitian Siandini & Kurnia (2023) yang tidak menemukan adanya pengaruh. Komisaris independen menurut penelitian yang dilakukan oleh Apriyanti et al. (2020); dan Rizkillah & Putra (2022) yang menunjukkan adanya pengaruh positif. Hal ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Eldora et al. (2023); Dinca & Fitriana (2019); Pratama (2020); dan Hakim et al. (2022) yang menemukan adanya pengaruh negatif serta penelitian Sa'diah & Afriyenti (2021); Pradipta & Geraldina (2021); dan Nurafipah & Fediansyah (2023) yang tidak menemukan adanya pengaruh.

Berdasarkan fenomena gap dan hasil penelitian terdahulu yang menghasilkan hasil yang inkonsisten dalam hal *tunneling incentive*, *good corporate governance*, dan komisaris independen. Penelitian terdahulu juga belum menggunakan variabel multinasionalitas sebagai pemoderasi, maka penelitian ini menjadikan variabel tersebut sebagai pemoderasi. Sehingga multinasionalitas diharapkan dapat memperlemah hubungan variabel independen terhadap variabel dependen. Perusahaan multinasional merupakan perusahaan yang memproduksi dan menjual produknya berupa barang atau jasa di dua negara atau lebih, sehingga dalam aktivitas utamanya perusahaan menggunakan lebih dari dua mata uang yang berbeda (Agustina, 2019). Tingginya tingkat multinasionalitas membuat perusahaan akan terdorong untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi dengan mengalihkan keuntungannya ke anak perusahaan yang terdapat di negara yang memungut tarif pajak lebih rendah.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji, menemukan bukti empiris, dan menganalisis pengaruh *tunneling incentive*, *good corporate governance*, dan komisaris independen terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan

dengan multinasionalitas sebagai pemoderasi. Orisinalitas penelitian ini terletak pada penambahan variabel moderasi yaitu multinasionalitas. Alasannya banyaknya entitas anak di luar negeri yang dimiliki perusahaan membuat perusahaan lebih leluasa dalam memilih negara dengan tarif pajak yang lebih rendah untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Selain itu, multinasionalitas belum pernah digunakan sebagai variabel moderasi dalam penelitian-penelitian sebelumnya.

Penelitian ini didasarkan pada teori keagenan yang dipopulerkan oleh Jensen & Meckling (1976). Teori keagenan (*agency theory*) adalah teori yang menggambarkan hubungan antara *principal* yang tidak secara langsung terlibat dalam kegiatan operasional perusahaan dan membutuhkan informasi dengan manajer atau dewan direksi sebagai *agent* yang telah diberikan kepercayaan, tanggung jawab, dan wewenang dalam menjalankan operasional perusahaan. Menurut La Porta et al. (1998) menjelaskan bahwa teori keagenan memiliki beberapa tipe konflik yang terkait dengan hubungan antara pemegang saham atau pemilik perusahaan sebagai *principal* dan manajer atau dewan direksi sebagai *agent*.

Tunneling incentive adalah tindakan pemegang saham pengendali yang mengalihkan aset dan/atau keuntungan perusahaan untuk kepentingannya sendiri tetapi biaya yang ditimbulkan akan dibebankan kepada pemegang saham minoritas (Krisdianto et al., 2019). Aktivitas pemindahan aset dan/atau laba tersebut dengan desakan dari pemegang saham mayoritas kepada manajer merupakan pemicu terjadinya praktik *transfer pricing*. Berdasarkan teori keagenan tipe dua yang menjelaskan terkait perbedaan kepentingan antara pemegang saham mayoritas dan pemegang saham minoritas. Pemegang saham mayoritas akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar salah satunya dengan *tunneling incentive*. Hal tersebut dilakukan dengan cara pemegang saham akan mendesak manajer untuk melakukan tindakan *transfer pricing*. Dengan keputusan *transfer pricing*, pemegang saham mayoritas yang memiliki pengaruh signifikan terhadap perusahaan akan mendapat keuntungan yang lebih besar dengan cara melakukan penjualan ke perusahaan afiliasi yang dimilikinya di negara lain dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar sehingga pemegang saham mayoritas mendapatkan keuntungan dari praktik tersebut. Dengan adanya praktik tersebut pemegang saham

minoritas dapat dirugikan karena tidak adanya pembagian dividen. Penelitian yang dilakukan oleh Krisdianto et al. (2019), Merliyana & Saodah (2020), Murtanto & Bonita (2021), dan Susanti & Firmansyah (2018) menemukan adanya hubungan positif antara *tunneling incentive* dengan *transfer pricing*.

H₁ : Tunneling incentive berpengaruh positif terhadap transfer pricing

Good Corporate Governance (GCG) merupakan sistem yang dirancang untuk mengatur pengelolaan agar sesuai dengan prinsip-prinsip transparansi, akuntabilitas, tanggung jawab, independen, kewajaran, dan kesetaraan (Pradipta & Geraldina, 2021). Berdasarkan teori keagenan tipe tiga yang menjelaskan terkait perbedaan kepentingan antara pemerintah dengan perusahaan. Pemerintah yang ingin memaksimalkan penerimaan pendapatan negara terutama yang berasal dari pajak. Sedangkan perusahaan akan cenderung melakukan tindakan untuk memaksimalkan laba dengan penghindaran pajak dengan memanfaatkan celah dari peraturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Dengan adanya peran *good corporate governance* dapat mengurangi risiko permasalahan keagenan antara perusahaan dan perusahaan terkait dengan praktik *transfer pricing*. Penelitian yang dilakukan oleh Wijaya & Amalia (2020) dan Dinca & Fitriana (2019) menemukan adanya hubungan negatif antara *good corporate governance* dengan *transfer pricing*.

H₂ : Good corporate governance berpengaruh negatif terhadap transfer pricing

Komisaris independen merupakan anggota dewan komisaris yang tidak memiliki hubungan keuangan, hubungan kepemilikan saham, dll yang dapat mempengaruhi kemampuannya untuk bersikap secara independen (*The Indonesian Institute for Corporate Governance*, 2016). Berdasarkan teori keagenan tipe satu yang menjelaskan terkait perbedaan kepentingan antara perbedaan kepentingan antara komisaris independen dengan manajer. Komisaris independen yang bertindak atas nama pemilik perusahaan. Komisaris independen yang bertanggung jawab terhadap transparansi perusahaan akan selalu berusaha mengawasi semua aktivitas perusahaan agar sesuai dengan peraturan dan hukum yang berlaku. Sedangkan manajer perusahaan akan selalu berfokus pada tujuan perusahaan yakni menghasilkan laba yang tinggi. Dengan tujuan perusahaan tersebut memicu manajer untuk mengambil keputusan untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Dengan

praktik *transfer pricing* manajer perusahaan dapat memilih negara tujuan yang menerapkan tarif pajak yang lebih rendah dari perusahaan induk. Penelitian yang dilakukan oleh Pratama (2020) dan Dinca & Fitriana (2019) menemukan adanya hubungan negatif antara komisaris independen dengan *transfer pricing*.

H₃ : Komisaris independen berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*

Perusahaan multinasional dengan struktur yang kompleks yang memiliki anak perusahaan, cabang, maupun agen yang berada di berbagai negara memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk melakukan *tunneling incentive* melalui *transfer pricing*. Dengan terbesarnya anak perusahaan di berbagai negara, perusahaan dapat dengan leluasa melakukan *tunneling incentive* dengan *transfer pricing*. Hal ini akan berdampak pada kerugian yang dialami bagi pemegang saham minoritas dan negara. Selain dari kompleksitas struktur perusahaan, adanya akses informasi yang asimetris antara *principal* dan *stakeholder* pada perusahaan multinasional juga dapat mempermudah *tunneling incentive* melalui *transfer pricing*. Pemegang saham sebagai *principal* memiliki akses yang mengetahui lebih banyak informasi mengenai strategi dan operasional global perusahaan dibandingkan dengan karyawan maupun pemerintah sebagai *agent*. Hal ini dapat membuat *principal* memanipulasi informasi hingga melakukan *transfer pricing* untuk kepentingan pribadinya. Lemahnya pengendalian internal di perusahaan multinasional juga dapat mempermudah adanya *tunneling incentive* melalui *transfer pricing*. Dengan demikian multinasionalitas dapat memperkuat pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing*

H₄ : Multinasionalitas memperkuat pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing*

Suatu perusahaan yang memiliki tingkat multinasionalitas yang tinggi akan leluasa dalam memilih perusahaan mana untuk menerapkan praktik *transfer pricing*. Perusahaan dapat bebas memilih anak perusahaan, cabang, maupun agen di negara yang menerapkan tarif pajak yang lebih rendah. Hal ini dilakukan oleh perusahaan sebagai upaya untuk meminimalkan pajak yang seharusnya dibayar oleh perusahaan. Sedangkan pemerintah yang ingin memaksimalkan penerimaan pendapatan negara terutama yang berasal dari pajak. Oleh karena hal tersebut, pemerintah menginginkan perusahaan memiliki tata kelola yang baik dengan mengikuti peraturan yang telah berlaku.

Perusahaan yang telah memiliki tata kelola perusahaan yang baik, maka perusahaan memiliki kecenderungan yang kecil untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Namun jika perusahaan tersebut memiliki anak perusahaan yang beroperasi di berbagai negara yang berbeda dengan perusahaan induk maka hal tersebut dapat memperlemah pengaruh *good corporate governance* terhadap *transfer pricing*.

H₅ : Multinasionalitas memperlemah pengaruh *good corporate governance* terhadap *transfer pricing*

Komisaris independen dalam perusahaan multinasional memiliki peran yang penting untuk memastikan dan memantau perusahaan agar melakukan aktivitas operasional yang sesuai dengan peraturan dan hukum yang berlaku terutama dalam bidang perpajakan. Perusahaan multinasional memiliki anak perusahaan, cabang, ataupun agen di berbagai negara serta memiliki jaringan bisnis yang kompleks. Apabila terjadi transaksi antara perusahaan-perusahaan tersebut maka transaksi itu dinyatakan sebagai transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan atau transaksi afiliasi (Hariaji & Akbar, 2021). Dengan adanya perusahaan multinasional akan berdampak pada praktik *transfer pricing* yang membutuhkan pengawasan dan pengendalian dari komisaris independen (OECD, 2022). Komisaris independen yang berperan dalam memastikan perusahaan agar melakukan aktivitas operasional yang sesuai dengan peraturan dan hukum yang berlaku terutama dalam bidang perpajakan. Sedangkan manajer perusahaan akan berusaha dalam pencapaian tujuan perusahaan yakni memaksimalkan keuntungan, salah satunya dengan memutuskan untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Suatu perusahaan yang memiliki tingkat multinasionalitas yang tinggi akan lebih bebas dalam memilih perusahaan di negara mana untuk diterapkannya praktik *transfer pricing*. Perusahaan akan memilih anak perusahaan, cabang, maupun agen di negara yang menerapkan tarif pajak yang lebih rendah. Hal ini dilakukan oleh perusahaan sebagai upaya untuk meminimalkan pajak yang seharusnya dibayar oleh perusahaan. Dengan demikian multinasionalitas dapat memperlemah pengaruh komisaris independen terhadap *transfer pricing*.

H₆ : Multinasionalitas memperlemah pengaruh komisaris independen terhadap *transfer pricing*

Metode

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan multinasional sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2019-2022 dengan jumlah 40 perusahaan. Pemilihan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dan diperoleh 33 perusahaan dengan periode pengamatan selama empat tahun. Kriteria dan identifikasi sampel penelitian dijelaskan pada Tabel 8.1 sebagai berikut:

Tabel 8. 1 Pengambilan Sampel

Kriteria Sampel	Jumlah
Perusahaan multinasional sektor manufaktur yang terdaftar di BEI selama periode 2019-2022 secara berturut-turut	40
Perusahaan yang tidak melaporkan transaksi atas penjualan kredit dengan pihak berelasi selama periode 2019-2022 secara berturut-turut	(7)
Jumlah Sampel	33
Tahun Observasi	4
Jumlah Unit Analisis (4 x 33)	132
Jumlah Data Outlier	(19)
Data yang diolah	113

(Sumber: data diolah peneliti, 2024)

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *transfer pricing* sedangkan variabel independen yang digunakan adalah *tunneling incentive*, *good corporate governance*, dan komisaris independen. Penelitian ini juga menggunakan variabel moderasi yaitu multinasionalitas. Penjelasan mengenai variabel-variabel tersebut adalah sebagai berikut:

Transfer Pricing

Transfer pricing merupakan strategi bisnis yang digunakan perusahaan untuk menjual barang atau jasa kepada entitas yang memiliki hubungan istimewa di luar negeri dengan harga yang berbeda dari harga pasar yang berlaku (Herlina & Murniati, 2023). Proksi yang digunakan untuk memperoleh nilai *transfer pricing* adalah *related party transaction account receivables* (RPT Piutang) yang digunakan oleh Supriyati et al. (2021).

$$\text{RPT Piutang} = \frac{\text{Piutang Pihak Berelasi}}{\text{Total Piutang Perusahaan}} \times 100\%$$

Tunneling Incentive

Tunneling incentive adalah tindakan pemegang saham pengendali yang mengalihkan aset dan/atau keuntungan perusahaan untuk kepentingannya sendiri tetapi biaya yang ditimbulkan akan dibebankan kepada pemegang saham minoritas (Krisdianto et al., 2019). Proksi yang digunakan untuk mengetahui *tunneling incentive* dengan cara *tunneling incentive for income shifting* yang digunakan oleh beberapa peneliti sebelumnya seperti Widiasmara & Purwaningsih (2020), Herlina & Murniati (2023), Rifqiyati et al. (2021), dan Wijaya & Amalia (2020).

$$TUN = \frac{\text{jumlah kepemilikan saham terbesar}}{\text{jumlah saham yang beredar}}$$

Good Corporate Governance

Good Corporate Governance (GCG) merupakan sistem yang dirancang untuk mengarahkan pengelolaan perusahaan secara profesional berdasarkan prinsip-prinsip transparansi, akuntabilitas, tanggung jawab, independen, kewajaran, dan kesetaraan (Pradipta & Geraldina, 2021). Proksi yang digunakan untuk mengetahui tingkat GCG perusahaan menggunakan proksi *good corporate governance index* yang sesuai dengan indikator Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia (PUG-KI) 2021 yang disusun oleh Komite Nasional Kebijakan Governansi (KNKG). Dalam indeks ini terdapat 26 indikator penerapan *good corporate governance* yang disesuaikan dengan Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia (PUG-KI) 2021.

Tabel 8. 2 Item Indikator Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia (PUG-KI)

No.	Nama Item Indikator
Indeks Komposisi Anggota Dewan:	
1.	Terdapat perbedaan pimpinan Dewan Komisaris dan Dewan Direksi.
2.	Dewan perusahaan mengadakan rapat paling tidak 6 kali dalam setahun.
3.	Terdapat komposisi Komisaris Independen paling tidak 1/3 dari jumlah total anggota Dewan Komisaris.
4.	Terdapat Komisaris Independen yang memiliki latar belakang di bidang akuntansi/ keuangan.
5.	Perusahaan memiliki Sekretaris Perusahaan dan dijelaskan peran serta tanggung jawabnya dalam Laporan Tahunan.
Indeks Komite Audit:	
6.	Perusahaan memiliki Komite Audit.

No.	Nama Item Indikator
7.	Terdapat Komite Audit yang diketuai oleh Komisaris Independen.
8.	Terdapat Komite Audit yang memiliki latar belakang akuntansi/ keuangan.
9.	Perusahaan telah mengungkapkan keanggotaan Komite Auditnya secara lengkap dalam Laporan Tahunannya.
10.	Perusahaan telah melaporkan aktivitas Komite Audit dalam Laporan Tahunannya.
Indeks Komite Nominasi dan Renumerisasi:	
11.	Perusahaan memiliki Komite Remunerasi.
12.	Terdapat Komite Remunerasi yang beranggotakan sebagian besar dewan independen.
13.	Terdapat Komite Remunerasi yang diketuai oleh Komisaris Independen.
14.	Perusahaan telah mengungkapkan keanggotaan Komite Remunerasi secara lengkap dalam Laporan Tahunannya.
15.	Terdapat Dewan Perusahaan yang menerima sebagian remunerasi mereka dalam bentuk saham atau opsi saham dan hal tersebut diungkapkan dalam Laporan Tahunan.
Indeks Hak-hak Pemegang Saham:	
16.	Perusahaan telah memberikan pemberitahuan kepada pemegang saham sebelum pelaksanaan RUPS dan/ atau apakah perusahaan memberikan informasi yang memadai mengenai pelaksanaan RUPS dalam Laporan Tahunannya.
17.	Pemegang saham dapat menyetujui pemilihan kembali anggota Dewan Perusahaan dalam RUPS.
18.	Perusahaan telah memfasilitasi pemilihan melalui kuasa dalam RUPS.
19.	Perusahaan telah mengungkapkan informasi mengenai transaksi pihak berelasi dalam Laporan Tahunannya.
Indeks Pengungkapan:	
20.	Laporan Tahunan Perusahaan telah mengungkapkan kepemilikan saham perusahaan oleh Dewan Perusahaan.
21.	Terdapat Laporan Tahunan perusahaan yang mengandung informasi mengenai visi, misi, tujuan, sasaran, strategi, dan prospek perusahaan di masa depan termasuk faktor-faktor risiko material yang mungkin dihadapi.
22.	Perusahaan yang mengungkapkan pernyataan tanggung jawab dalam penyusunan Laporan Keuangannya.
23.	Perusahaan yang menerbitkan pernyataan mengenai kecukupan pengendalian internal dan manajemen risiko dalam Laporan Tahunannya.
24.	Perusahaan yang mengungkapkan pernyataan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan yang berlaku dalam Laporan Tahunannya.
25.	Perusahaan yang mengungkapkan informasi mengenai laporan keberlanjutan perusahaan dalam Laporan Tahunannya.
26.	Terdapat pengungkapan mengenai tanggung jawab sosial (<i>corporate social responsibility</i>) dan lingkungan yang dilakukan oleh perusahaan.

Sumber: Pedoman Umum Korporasi Governansi (PUG-KI)

Dari jumlah item indikator yang terdapat dalam Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia (PUG-KI) apabila terdapat item indikator dalam laporan tahunan dan/atau laporan keuangan maka item tersebut diberi skor 1. Jika tidak, maka item tersebut diberi skor 0. *Good Corporate Governance Index* setiap perusahaan diperoleh dengan menjumlahkan skor untuk setiap indikator dibagi dengan jumlah indikator yang tersedia yaitu 26 indikator.

$$GCG = \frac{\text{jumlah indikator yang diungkapkan}}{\text{jumlah indikator yang seharusnya diungkapkan (26)}}$$

Komisaris Independen

Komisaris independen merupakan mekanisme internal perusahaan yang bertugas dalam mengawasi aktivitas perusahaan termasuk kebijakan manajer dalam pengelolaan perusahaan (Apriyanti et al., 2020). Proksi yang digunakan untuk menghitung proporsi komisaris independen sama seperti yang digunakan oleh Pratama (2020), Nurafipah & Ferdiansyah (2023), Eldora et al. (2023), Hakim et al. (2022), Sa'diah & Afriyenti (2021), Dinca & Fitriana (2019), dan Pradipta & Geraldina (2021) yaitu dengan cara

$$\text{Komisaris Independen} = \frac{\text{jumlah komisaris independen}}{\text{jumlah komisaris}}$$

Multinasionalitas

Multinasionalitas merupakan perusahaan yang beroperasi di beberapa negara yang terlibat hubungan afiliasi karena adanya pemanfaatan teknologi, modal saham, maupun pengembalian saham baik yang dilakukan dengan anak perusahaan, agen maupun cabang dengan tujuan memaksimalkan laba (Suandy, 2017). Variabel multinasionalitas menggunakan proksi rasio jumlah anak perusahaan di luar negeri dengan jumlah anak perusahaan. Proksi ini telah digunakan oleh beberapa peneliti sebelumnya seperti Supriyati et al. (2021), Siandini & Kurnia (2023), Rifqiyati et al. (2021), dan Dinca & Fitriana (2019) Pradipta & Geraldina (2021).

$$\text{Multinasionalitas} = \frac{\text{jumlah anak perusahaan di luar negeri}}{\text{jumlah anak perusahaan}}$$

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik dokumentasi. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari laporan tahunan (*annual report*) dan laporan keuangan (*financial report*) perusahaan multinasional sektor manufaktur melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI) serta melalui situs website resmi dari masing-masing perusahaan. Selain

itu penulis juga memerlukan data pendukung untuk memperkuat penelitian ini yang diperoleh melalui studi pustaka yang berasal dari literatur seperti buku, jurnal, berita elektronik, peraturan perundang-undangan, serta artikel penelitian terdahulu.

Analisis statistik deskriptif dan inferensial dalam penelitian ini digunakan untuk menganalisis data yang telah diperoleh. Dalam penelitian ini, data deskriptif yang digunakan untuk memberikan gambaran secara utuh dari setiap variabel penelitian yang meliputi nilai rata-rata (*mean*), minimum, maksimum, dan standar deviasi dari masing-masing variabel. Analisis statistik inferensial terdiri dari uji asumsi klasik, uji *moderated regression analysis* (MRA), uji hipotesis, dan uji koefisien regresi. Adapun model persamaan regresi uji interaksi pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_1Z + \beta_5X_2Z + \beta_6X_3Z + \varepsilon$$

Hasil Dan Pembahasan

Temuan dari analisis deskriptif pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 8. 3 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Transfer Pricing</i>	113	,0026	,6369	,131862	,1570271
<i>Tunneling Incentive</i>	113	,1019	,9900	,519281	,2157126
GCG	113	,6923	,9615	,845130	,0811709
Komisaris Independen	113	,2000	,6000	,410761	,0820197
Multinasionalitas	113	,0244	,8000	,363699	,1882148
Valid N (listwise)	113				

(Sumber: data sekunder yang diolah, 2024)

Berdasarkan Tabel 3 hasil dari analisis statistik deskriptif menunjukkan bahwa nilai rata-rata (*mean*) dari *transfer pricing* lebih kecil dari nilai standar deviasi. Hal ini menunjukkan bahwa variabel *transfer pricing* memiliki tingkat penyebaran data yang besar. Sedangkan variabel *tunneling incentive*, *good corporate governance*, komisaris independen, dan multinasionalitas memiliki nilai rata-rata (*mean*) lebih besar daripada nilai standar deviasi. Hal ini berarti variabel-variabel tersebut memiliki penyebaran data yang kecil.

Hasil uji normalitas menggunakan uji *one sample Kolmogorov-Smirnov* dengan nilai signifikansi 0,200 lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 sehingga data dalam penelitian telah terdistribusi secara normal. Hasil uji multikolinearitas menunjukkan hasil bahwa masing-masing variabel memiliki nilai tolerance >0,1 dan VIF <10, sehingga data dalam penelitian ini tidak terdapat gejala multikolinearitas. Hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan nilai signifikansi masing-masing variabel independen >0,05 sehingga model penelitian ini tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Hasil uji autokorelasi menggunakan *durbin watson* menunjukkan nilai *durbin watson* (DW) sebesar 1,854. Sedangkan nilai DU sebesar 1,767 yang berarti nilai DW terletak pada $DU < DW < 4 - DU$ yaitu $1,767 < 1,854 < 2,233$, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi ini bebas dari gejala autokorelasi.

Hasil koefisien determinasi menunjukkan nilai Adjusted R Square sebesar 0,131. Hal ini menunjukkan bahwa 13,1% variabel *transfer pricing* dalam penelitian ini dapat dijelaskan oleh variasi variabel independen dan 86,9% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini. Sedangkan model persamaan regresi pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = -3,792 + 0,315 \text{ TUN} + (-2,756) \text{ GCG} + (-0,296) \text{ KI} + (-0,689) \text{ TUN_MUL} + 5,313 \text{ GCG_MUL} + 0,394 \text{ KI_MUL} + \varepsilon$$

Hasil pengujian hipotesis penelitian dapat dilihat pada tabel 4 sebagai berikut:

Tabel 8. 4 Ringkasan Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	Keterangan	B	Sig.	Hasil
H1	<i>Tunneling incentive</i> berpengaruh positif terhadap <i>transfer pricing</i>	0,315	0,235	Ditolak
H2	<i>Good corporate governance</i> berpengaruh negatif terhadap <i>transfer pricing</i> .	-2,756	0,042	Diterima
H3	Komisaris independen berpengaruh negatif terhadap <i>transfer pricing</i> .	-0,296	0,662	Ditolak
H4	Multinasionalitas mampu memperkuat pengaruh <i>tunneling incentive</i> terhadap <i>transfer pricing</i> .	-0,689	0,067	Ditolak
H5	Multinasionalitas mampu memperlemah pengaruh <i>good corporate governance</i> terhadap <i>transfer pricing</i> .	5,313	0,005	Ditolak

Hipotesis	Keterangan	B	Sig.	Hasil
H6	Multinasionalitas mampu memperlemah pengaruh komisaris independen terhadap <i>transfer pricing</i>	0,394	0,288	Ditolak

(Sumber: data sekunder yang diolah, 2024)

Pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*

Ringkasan hasil pengujian hipotesis pada Tabel 4 menunjukkan bahwa *tunneling incentive* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *transfer pricing*. Hasil ini tidak sejalan dengan teori keagenan. Hasil ini disebabkan karena perusahaan melihat praktik *transfer pricing* sebagai suatu ancaman bagi perusahaan karena banyaknya risiko dari praktik tersebut. Maka dari adanya hal tersebut berdampak pada tinggi rendahnya *tunneling incentive* suatu perusahaan tidak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam mengambil tindakan untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Dengan demikian tinggi rendahnya tingkat *tunneling incentive* tidak mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Hasil dalam penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rifqiyati et al. (2021), Supriyati et al. (2021), Widiasmara & Purwaningsih (2020), dan Wijaya & Amalia (2020) yang menyatakan bahwa *tunneling incentive* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap praktik *transfer pricing*.

Pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap *Transfer Pricing*

Ringkasan hasil pengujian hipotesis pada Tabel 4 menunjukkan bahwa *good corporate governance* berpengaruh negatif secara signifikan terhadap *transfer pricing*. Hasil ini sejalan dengan teori keagenan tipe tiga yang mengungkapkan bahwa adanya perbedaan kepentingan antara pemerintah dengan perusahaan. Pemerintah yang ingin memaksimalkan penerimaan pendapatan negara terutama yang berasal dari pajak. Sedangkan perusahaan akan cenderung melakukan tindakan untuk memaksimalkan laba dengan penghindaran pajak dengan memanfaatkan celah dari peraturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Perusahaan yang memiliki tingkat *good corporate governance* yang tinggi maka perusahaan akan patuh dengan peraturan dan hukum yang mengikatnya. Sehingga apabila tingkat *good corporate governance* perusahaan tinggi maka perusahaan akan cenderung menghindari atau bahkan tidak

melakukan praktik *transfer pricing*. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dinca & Fitriana (2019) dan Wijaya & Amalia (2020) yang membuktikan bahwa *good corporate governance* berpengaruh negatif yang signifikan terhadap praktik *transfer pricing*.

Pengaruh Komisaris Independen terhadap *Transfer Pricing*

Ringkasan hasil pengujian hipotesis pada Tabel 4 menunjukkan bahwa komisaris independen tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *transfer pricing*. Hasil ini tidak sejalan dengan teori keagenan. Hal ini disebabkan karena komisaris independen bertugas untuk mengawasi perusahaan dengan lingkup yang besar meliputi profitabilitas perusahaan, kebijakan-kebijakan strategis yang digunakan oleh perusahaan, dll. Sedangkan keputusan manajer untuk melakukan praktik *transfer pricing* tidak menjadi konsentrasi dari tugas komisaris independen. Dengan adanya hal tersebut maka besar kecilnya proporsi komisaris independen suatu perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap praktik *transfer pricing*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Nurafipah & Ferdiansyah (2023), Pradipta & Geraldina (2021), dan Sa'diah & Afriyenti (2021) yang menyatakan bahwa komisaris independen tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing*.

Multinasionalitas sebagai Pemoderasi Pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan ringkasan hasil uji hipotesis pada Tabel 4 menunjukkan bahwa multinasionalitas tidak mampu memoderasi pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing*. Hasil ini bertentangan dengan teori keagenan yang menyatakan bahwa adanya multinasionalitas mampu memperkuat pengaruh *tunneling incentive* terhadap praktik *transfer pricing*. Hasil dari penelitian ini diduga karena perusahaan akan mempertimbangkan risiko-risiko yang timbul apabila melakukan praktik *transfer pricing* sehingga tinggi rendahnya tingkat multinasionalitas tidak mampu memoderasi dengan memperkuat maupun memperlemah pengaruh *tunneling incentive* terhadap praktik *transfer pricing*.

Multinasionalitas sebagai Pemoderasi Pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan ringkasan hasil uji hipotesis pada Tabel 4 menunjukkan bahwa multinasionalitas mampu memoderasi dengan memperkuat pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing*. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan teori keagenan. Multinasionalitas mampu membuat perusahaan lebih memerhatikan kembali segala macam aktivitasnya termasuk dalam keputusan melakukan praktik *transfer pricing*. Hal ini disebabkan karena semakin tinggi tingkat multinasionalitas suatu perusahaan maka perusahaan tersebut akan lebih memerhatikan tata kelolanya agar sesuai dengan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik (GCG) yang menekankan pada perilaku beretika, akuntabilitas, transparansi, dan keberlanjutan (KNKG, 2021). Perusahaan dengan tingkat multinasionalitas yang tinggi umumnya akan menerapkan *good corporate governance* agar memiliki reputasi yang lebih baik di mata investor dan publik. Hal ini dapat mendorong perusahaan untuk bertindak secara etis dan bertanggung jawab termasuk dalam keputusan melakukan praktik *transfer pricing*. Dengan demikian, perusahaan dengan multinasionalitas yang tinggi akan memperkuat pengaruh nilai *good corporate governance* terhadap praktik *transfer pricing*.

Multinasionalitas sebagai Pemoderasi Pengaruh Komisaris Independen terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan ringkasan hasil uji hipotesis pada Tabel 4 menunjukkan bahwa multinasionalitas tidak mampu memoderasi pengaruh komisaris independen terhadap *transfer pricing*. Hasil ini bertentangan dengan teori keagenan yang menyatakan bahwa adanya multinasionalitas mampu memperlemah pengaruh komisaris independen terhadap praktik *transfer pricing*. Hasil dari penelitian ini diduga karena tinggi rendahnya tingkat multinasionalitas yang dimiliki perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh komisaris independen karena peran komisaris independen mencakup lingkup yang lebih besar seperti profitabilitas, kebijakan strategis perusahaan, dll. Dengan demikian tinggi rendahnya multinasionalitas tidak mampu memoderasi dengan memperlemah maupun memperkuat pengaruh komisaris independen terhadap praktik *transfer pricing*.



Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat *transfer pricing* akan menurun apabila perusahaan memiliki nilai *good corporate governance* yang tinggi. Hal ini disebabkan karena perusahaan yang memiliki *good corporate governance* yang tinggi akan lebih patuh menaati peraturan perundang-undangan dan hukum yang berlaku serta memperhatikan pilar governansi korporasi meliputi perilaku beretika, transparansi, akuntabilitas, dan keberlanjutan sehingga perusahaan akan lebih berhati-hati dalam melakukan keputusan yang melanggar peraturan yang merugikan negara terutama keputusan dalam melakukan praktik *transfer pricing*. Sedangkan tingkat multinasionalitas yang tinggi akan memperkuat pengaruh *good corporate governance* terhadap praktik *transfer pricing*. Perusahaan yang memiliki semakin banyak entitas anak di berbagai negara akan lebih memerhatikan lagi setiap keputusan yang diambilnya apakah melanggar peraturan atau tidak termasuk keputusan melakukan *transfer pricing*. Hal ini disebabkan karena perusahaan multinasional yang memiliki *good corporate governance* yang tinggi akan memastikan keberlanjutan perusahaan dan berusaha memiliki reputasi yang lebih baik di mata investor dan publik. Hal ini dapat mendorong perusahaan untuk bertindak secara etis dan bertanggung jawab termasuk dalam keputusan melakukan praktik *transfer pricing*. Saran bagi perusahaan diharapkan dapat memperhatikan setiap keputusan yang dilakukan beserta risiko yang timbul khususnya pada praktik *transfer pricing* yang dapat melanggar prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik meliputi perilaku beretika, transparansi, akuntabilitas, dan keberlanjutan. Untuk pemerintah dapat memperketat pengawasan terhadap praktik *transfer pricing*. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa praktik *transfer pricing* tidak digunakan perusahaan untuk merugikan penerimaan negara dengan melakukan penghindaran pajak melalui *transfer pricing* yang tidak wajar. Sedangkan untuk investor diharapkan dengan adanya hasil penelitian ini dapat menjadi pertimbangan dalam mengambil keputusan investasi dengan lebih baik semakin tinggi tingkat *good corporate governance* suatu perusahaan akan berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing* terutama pada perusahaan multinasional.

Daftar Pustaka

- Agata, G., Putu Indrajaya Lembut, & Fitri Oktariani. (2021). Analisis Determinan Transfer Pricing pada Perusahaan Multinasional yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Wahana Akuntansi*, 16(1), 74–93. <https://doi.org/10.21009/wahana.16.015>
- Agustina, N. A. (2019). Pengaruh Pajak, Multinasionalitas, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing. *Prosiding Seminar Nasional Mahasiswa Universitas Islam Sultan Agung*, 0(April), 53–66.
- Amarta, S. Z., Askandar, N. S., & Mahsuni, A. W. (2020). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive dan Good Corporate Governance (GCG) terhadap indikasi melakukan Transfer Pricing pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2016-2019. *E-Jra*, 09(06), hal. 66-80. <http://riset.unisma.ac.id/index.php/jra/article/view/8409>
- Andayani, A. S., & Sulistyawati, A. I. (2020). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive dan Good Corporate Governance (GCG) dan Mekanisme Bonus Terhadap Indikasi Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur. *Majalah Ilmiah Solusi*, 18(1). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.26623/slsi.v18i1.2099>
- Apriyanti, H. W., Permatasari, D., & Fuad, K. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengungkapan Kebijakan Metode Transfer Pricing dalam Laporan Keuangan. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 9(1), 19. <https://doi.org/10.30659/jai.9.1.19-36>
- Barnhart, S. W., & Rosenstein, S. (1998). Board composition, managerial ownership, and firm performance: An empirical analysis. *Financial Review*, 33(4), 1–16. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6288.1998.tb01393.x>
- CNBC. (2019). Soal Pajak Adaro, Sri Mulyani: Selama Ini Sudah Transparan. CNBC. <https://www.cnbcindonesia.com/market/20190708190803-17-83487/soal-pajak-adaro-sri-mulyani-selama-ini-sudah-transparan>
- Darmawati, A., & dan Muslichah. (2022). Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan dan Tunneling Incentive. *AFRE Accounting and Financial Review*, 5(3), 233–239. <https://jurnal.unmer.ac.id/index.php/afr>
- Devita, H., & Sholikhah, B. (2021). Accounting Analysis Journal The Determinants of Transfer Pricing in Multinational Companies ARTICLE INFO ABSTRACT. *Accounting Analysis Journal*, 10(2), 17–23. <https://doi.org/10.15294/aa.v10i2.45941>
- Dinca, M. H., & Fitriana, V. E. (2019). Do R&D Expenditure, Multinationality and Corporate Governance Influence Transfer Pricing Aggressiveness? *JURNAL AKUNTANSI DAN BISNIS: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 5(2), 102. <https://doi.org/10.31289/jab.v5i2.2633>

- Eldora, F., Syahdan, S. A., Ernawati, S., Tinggi, S., Ekonomi, I., & Banjarmasin, I. (2023). Determinan Yang Mempengaruhi Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Konsumsi Yang Terdaftar Di IDX. *Journal of UKMC National Seminar on Accounting Proceeding*, 2(1), 239–250.
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 26* (10th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hakim, L., Widyastuti, T., Darminto, D. P., & Darmansyah. (2022). Determinan Transfer Pricing Dengan Debt Covenant Sebagai Pemoderasi. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 23(1), 1–16. www.bps.go.id
- Hariaji, N. W., & Akbar, F. S. (2021). PENGARUH MULTINASIONALITAS, PROFITABILITAS, UKURAN PERUSAHAAN, DAN LEVERAGE TERHADAP TRANSFER PRICING. *Prosiding Seminar Nasional Mahasiswa UPN Veteran Jatim*, 1(1), 36–48.
- Henry. (2016). *Auditing Pemeriksaan Akuntansi Berbasis Standar Audit Internasional dan Asurans*. PT Gramedia.
- Herlina, H., & Murniati, S. (2023). Effect of Effective Tax Rate, Tunneling Incentive, and Bonus Mechanism on Transfer Pricing Decision. *Atestasi : Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 6(2), 403–418. <https://doi.org/10.57178/atestasi.v6i2.696>
- Holtzman, Y., & Paul Nagel. (2014). An Introduction to Transfer Pricing. *Journal of Management Development*, 33(1), 57–61. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/JMD-11-2013-0139>
- Jafri, H. E., & Mustikasari, E. (2018). Pengaruh Perencanaan Pajak, Tunneling Incentive dan Aset Tidak Berwujud Terhadap Perilaku Transfer Pricing pada Perusahaan Manufaktur yang Memiliki Hubungan Istimewa yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016. *Berkala Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 3(2), 63. <https://doi.org/10.20473/baki.v3i2.9969>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*1, 3 (4), 305–360. <https://doi.org/https://doi.org/10.1017/CB09780511817410.023>
- Johnson, S., Porta, R. La, Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2000). Tunneling. *American Economic Review*, 90(2), 22–27. <https://doi.org/10.1257/aer.90.2.22>
- Khoirunisa, Y., & Wahyudin, A. (2022). Analisis Pengaruh Thin Capitalization, Debt Covenant, dan Tunneling Incentive terhadap Transfer Pricing dengan Komite Audit Sebagai Variabel Moderating. *Permana : Jurnal Perpajakan*,

- Manajemen, Dan Akuntansi*, 14(2), 215–230.
<https://doi.org/10.24905/permana.v14i2.218>
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2018). *Akuntansi Keuangan Menengah 2 (IFRS)*. Salemba Empat.
- KNKG. (2021). Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia (PUG-KI) 2021. *Komite Nasional Kebijakan Governansi*.
- Kontan.co.id. (2020). *Dirjen Pajak Angkat Bicara Soal Kerugian Rp68,7 triliun dari Penghindaran Pajak*. Kontan.Co.Id.
<https://nasional.kontan.co.id/news/dirjen-pajak-angkat-bicara-soal-kerugian-rp-687-triliun-dari-penghindaran-pajak>
- Krisdianto, A., Fadah, I., & Puspitasari, N. (2019). Determinants of Transfer Pricing Decisions in Indonesian Multinational Companies. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 4(12), 10.
- Kristina, D., & Muhyarsyah. (2023). The Effect of Profitability, Tunneling Incentive, Debt Covenant, and Intangible Assets on Transfer Pricing Decisions with Tax Minimization as Moderating Variables: A Case Study of Manufacturing Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange in (2019 – 2022). In *Journal of Economics, Finance and Accounting Studies* (Vol. 5, Issue 1, pp. 177–189). <https://doi.org/10.32996/jefas.2023.5.1.14>
- Kurnia, A. M. (2011). *Pajak Internasional Beserta Contoh Aplikasinya* (Kedua). Ghalia Indonesia.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (1998). *Corporate pwnership around the world* (pp. 54(2),471– 517). *The Journal of Finance*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/0022-1082.00115>
- Lo, A. W. Y., Wong, R. M. K., & Firth, M. (2010). Tax, financial reporting, and tunneling incentives for income shifting: An empirical analysis of the transfer pricing behavior of Chinese-listed companies. *Journal of the American Taxation Association*, 32(2), 1–26.
<https://doi.org/10.2308/jata.2010.32.2.1>
- Manik, I., Putra, S., & Dewayanto, T. (2019). Analisis Pengaruh Good Corporate Governance Index Dan Kepemilikan Institusional Terhadap Kinerja Perusahaan. *Diponegoro Journal of Accounting*, 8(4), 1–15. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Marfuah, M., & Azizah, A. P. N. (2014). Pengaruh pajak, tunneling incentive dan exchange rate pada keputusan transfer pricing perusahaan. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 18(2), 156–165.
<https://doi.org/10.20885/jaai.vol18.iss2.art6>
- McColgan, P. (2001). *Agency Theory and Corporate Governance: A Review of The Literature from a UK Perspective*. *May*, 2588–2593.



- Merliyana, M., & Saodah, E. S. (2020). *Tunneling Incentive, Mechanism Bonus Againsts Transfer Pricing Decision (Study on Manufacturing Companies in Indonesia Stock Exchange Period 2012–2018)*. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200309.033>
- Mucglobal. (2022). *Jumlah Penyelesaian Sengketa Pajak Berganda Lewat MAP Tahun 2021 Naik 13%*. Muc Global. <https://mucglobal.com/id/news/3014/jumlah-pidyelesaian-sidgketa-pajak-berganda-lewat-map-tahun-2021-naik-13>
- Murtanto, M., & Bonita, B. (2021). The Effect of Tax Expense, Bonus Mechanism, and Tunneling Incentive To Transfer Pricing Decision With Profitability As a Moderating Variable. *Media Riset Akuntansi, Auditing & Informasi*, 21(2), 293–308. <https://doi.org/10.25105/mraai.v21i2.10404>
- Nadya, K. (2023). *Ini 8 Sektor Industri Penyumbang Pajak Terbesar di Indonesia, Penerimaan 2022 Lampau Target*. IDX Channel. <https://www.idxchannel.com/economics/ini-8-sektor-industri-penyumbang-pajak-terbesar-di-indonesia-penerimaan-2022-lampau-target>
- Nurafipah, & Ferdiansyah. (2023). Debt Covenant dan Good Corporate Governance Terhadap Transaksi Transfer Pricing. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Auditing*, 10(1), 9–22. <https://doi.org/10.55963/jraa.v10i1.517>
- OECD. (2022). *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. OECD Publishing. <https://doi.org/https://doi.org/10.1787/0e655865-en>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2014). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 33/POJK.04/2014 Tentang Direksi dan Dewan Komisaris Emiten Atau Perusahaan Publik*. [https://www.ojk.go.id/id/regulasi/Documents/Pages/POJK-tentang-Direksi-dan-Dewan--Komisaris-Emiten-atau-Perusahaan-Publik/POJK 33. Direksi dan Dewan Komisaris Emiten Atau Perusahaan Publik.pdf](https://www.ojk.go.id/id/regulasi/Documents/Pages/POJK-tentang-Direksi-dan-Dewan--Komisaris-Emiten-atau-Perusahaan-Publik/POJK%2033-Direksi-dan-Dewan-Komisaris-Emiten-Atau-Perusahaan-Publik.pdf)
- Pradipta, R., & Geraldina, I. (2021). Pengaruh Corporate Governance, Mekanisme Bonus dan Tunneling Incentives terhadap Transfer Pricing Perusahaan Manufaktur Multinasional yang Terdaftar Dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2013-2018. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 17(2), 61. <https://doi.org/10.35384/jkp.v17i2.322>
- Pratama, A. (2020). Corporate governance, foreign operations and transfer pricing practice: The case of Indonesian manufacturing companies. *International Journal of Business and Globalisation*, 24(2), 185–200. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2020.105167>

- Rego, S. O. (2003). Tax-Avoidance Activities of U S Multinational Corporations.pdf. *Contemporary Accounting Research*, 20(4), 805–833. <https://doi.org/https://doi.org/10.1506/VANN-B7UB-GMFA-9E6W>
- Rifqiyati, R., Masripah, M., & Miftah, M. (2021). Pengaruh Pajak, Multinasionalitas, dan Tunneling Incentive terhadap Keputusan Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 2(3), 167–178. <https://doi.org/10.35912/jakman.v2i3.214>
- Rizkillah, A. A., & Putra, R. J. (2022). Pengaruh Intangible Asset, Good Corporate Governance terhadap Transfer Pricing dengan Moderasi Tax Avoidance. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 10(3), 669–712.
- Sa'diah, F., & Afriyenti, M. (2021). Pengaruh Tax Avoidance, Ukuran Perusahaan, dan Dewan Komisaris Independen terhadap Kebijakan Transfer Pricing. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 3(3), 501–516. <https://doi.org/10.24036/jea.v3i3.385>
- Sholikhah, B., & Suryarini, T. (2020). *Perpajakan Cetakan Kedua*. UNNES Press.
- Siandini, D., & Kurnia, K. (2023). Pengaruh Debt Covenant, Good Corporate Governance, Dan Multinasionalitas Terhadap Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI). *E-Proceeding of Management*, 10(2), 1062.
- Suandy, E. (2017). *Perencanaan Pajak* (6th ed.). Salemba Empat.
- Sujana, I. K., Suardikha, I. M. S., & Saraswati, G. A. R. S. (2022). *Tax , Bonus Mechanism , Tunneling Incentive , Debt Covenant and Transfer Pricing in Multinational Companies Strategic managemen objectives are generally defined as something to be achieved in the long term ; such as survival , security and maximizing prof.* 63–76.
- Supriyati, S., Murdiawati, D., & Pranetha Prananjaya, K. (2021). Determinants of transfer pricing decision at manufacturing companies of Indonesia. *International Journal of Research in Business and Social Science (2147-4478)*, 10(3), 289–302. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v10i3.1118>
- Susanti, A., & Firmansyah, A. (2018). Determinants of transfer pricing decisions in Indonesia manufacturing companies. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 22(2), 81–93. <https://doi.org/10.20885/jaai.vol22.iss2.art1>
- Sutedi, A. (2012). *Tata Kelola Perusahaan yang BAIk (Good Corporate GOVERNANCE)*. Sinar Grafika.
- The Indonesian Institute for Corporate Governance. (2016). Laporan Program Riset dan Peningkatan Corporate Governance Perception Index 2015. . In *The Indonesian Institute for Corporate Governance*.
- Wahyudin, A. (2015). *Metodologi Penelitian (Penelitian Bisnis & Pendidikan)*. UNNES Press.



- Widiasmara, A., & Purwaningsih, I. (2020). Transfer pricing decision: Manufacturing companies with special transaction on the Indonesian stock exchange. *Studies and Scientific Researches. Economics Edition*, 32, 102–117. <https://doi.org/10.29358/sceco.v0i32.474>
- Wijaya, I., & Amalia, A. (2020). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Dan Good Corporate Governance Terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Profita*, 13(1), 30. <https://doi.org/10.22441/profita.2020.v13i1.003>