

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Teori *Agency* (Teori Agensi)

Teori agensi yang dikemukakan oleh (Jensen dan Meckling, 1976) merupakan konsep yang menjelaskan hubungan antara dua pihak dalam kontrak keagenan, yaitu pemilik (prinsipal) dan manajer (agen). Dalam tulisan mereka yang berjudul "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", mereka mengemukakan bahwa konflik keagenan muncul akibat adanya perbedaan kepentingan dan informasi yang tidak seimbang antara kedua belah pihak. Para manajer sebagai agen cenderung bertindak demi kepentingan pribadi yang belum tentu sejalan dengan tujuan pemilik. Oleh karena itu, Jensen dan Meckling menekankan perlunya sistem insentif yang dirancang secara tepat serta mekanisme pengawasan yang efektif untuk meminimalkan biaya keagenan (agency costs) yang timbul akibat konflik tersebut. Mereka juga menyoroti bahwa struktur kepemilikan yang tepat dapat membantu meredam konflik kepentingan serta meningkatkan kinerja perusahaan. Teori ini menjadi landasan penting dalam memahami hubungan antara pemilik dan manajer di dalam organisasi modern.

Menurut (Fadhila dan Andayani, 2022) Teori agensi adalah kerangka konseptual yang digunakan dalam ekonomi dan manajemen untuk menganalisis hubungan antara dua pihak yang berinteraksi, yaitu agen dan prinsipal. Berdasarkan penelitian (Alfarizi et al., 2021), agen bertindak atas nama prinsipal (biasanya pemilik atau pemegang saham) untuk melaksanakan tugas tertentu, tetapi adanya asimetri informasi atau kepentingan antara keduanya dapat menyebabkan konflik keagenan. Konflik ini muncul karena agen mungkin memiliki insentif untuk bertindak sesuai dengan kepentingan pribadinya sendiri, yang mungkin tidak selalu sejalan dengan kepentingan principal (Hakim dan Cahyonowati, 2024). Untuk

mengelola konflik tersebut, prinsipal dapat menggunakan berbagai mekanisme pengendalian seperti sistem insentif, monitoring, dan pengendalian, yang bertujuan untuk memastikan bahwa agen memiliki insentif yang sejalan dengan kepentingan prinsipal. Dengan demikian, teori agensi membantu dalam merancang struktur organisasi, sistem insentif, dan mekanisme pengendalian yang efektif untuk memastikan efisiensi dan efektivitas organisasi.

Secara konsep, Pemilik Perusahaan bisa dipanggil sebagai (Principal) dan bagian manajemen sebagai (Agen). Hubungan antara Transfer Pricing, Leverage, dan Profitabilitas terhadap Tax Avoidance dapat dijelaskan melalui teori agensi, yang menyoroti konflik kepentingan antara pemilik (prinsipal) dan manajer (agen) akibat asimetri informasi. Manajer yang menguasai informasi operasional berpotensi melakukan Tax Avoidance melalui strategi seperti transfer pricing atau pemanfaatan struktur utang (leverage) demi menunjukkan kinerja keuangan yang baik, terutama jika kompensasi mereka berbasis laba. Di sisi lain, pemilik juga bisa mendorong manajer untuk menekan beban pajak guna memaksimalkan profitabilitas secara legal. Praktik Tax Avoidance juga sering dikaitkan dengan profitabilitas tinggi, di mana perusahaan memanfaatkan celah regulasi untuk mempertahankan laba. Maka, semakin tinggi nilai Transfer Pricing, Leverage, dan Profitabilitas, kemungkinan praktik Tax Avoidance cenderung meningkat. Hal ini ditunjukkan melalui hubungan positif antar variabel, meskipun secara statistik dapat terlihat berlawanan arah karena Tax Avoidance meningkat saat rasionya (ETR) justru menurun.

2.1.2. Tax Avoidance

Berdasarkan penelitian (Napitupulu, 2020) *Tax Avoidance* atau penghindaran pajak adalah praktik yang dilakukan perusahaan untuk mengurangi beban pajaknya dengan melakukan metode-metode yang dapat mengurangi pokok pajak dan juga menggunakan kesempatan dalam peraturan pajak yang kompleks. Menurut penelitian (Pasaribu dan Mulyani, 2019)

penghindaran pajak dapat dianggap sebagai tindakan yang sah selama dilakukan melalui perencanaan yang sesuai, tidak melanggar ketentuan perpajakan yang berlaku, dan bertujuan untuk menunda atau mengalihkan beban pajak ke periode lain, sehingga kewajiban pajak pada periode berjalan tidak menjadi beban berat dan tidak mengganggu arus kas perusahaan. Menurut (Alfarizi et al., 2021) *Tax Avoidance* ini dilakukan dengan menggunakan titik lemah pada peraturan perpajakan (*Grey Area*) dan digunakan sebaik mungkin sehingga wajib pajak dapat mengurangi pajak terhutangannya tanpa melanggar peraturan yang berlaku. Praktik *Tax Avoidance* ini sangat sangat berpengaruh pada penerimaan negara, Hal ini dapat berdampak pada lambatnya pembangunan di Indonesia dikarenakan modal yang berkurang. Praktik *Tax Avoidance* ini masih sulit untuk dikendalikan karena aspek legalnya (Pasaribu dan Mulyani, 2019). Oleh karena itu pemerintahan berwenang melakukan pemeriksaan terhadap wajib pajak yang melakukan penghindaran pajak (Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 pasal 6 ayat (1)).

Menurut OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) *Tax Avoidance* ada tiga jenis karakteristik. Yang pertama adalah unsur artifisial yang dimana banyak data-data yang direayasa dan tidak benar sesuai dengan aslinya. Yang kedua adalah penggunaan celah dalam peraturan-peraturan/undang-undang yang berlaku (*grey area*) sehingga utang pajak bisa dikurangkan. Yang terakhir adalah influensi dari konsultan yang memberikan cara untuk mengurangi beban pajak. Beberapa factor-faktor yang mempengaruhi *Tax Avoidance* adalah seperti *Capital Intensity*, *Manajemen Laba*, *Likuiditas*, *Transfer Pricing*, *Leverage*, *DLL*. Namun, factor yang paling mempengaruhi dan mendorong perusahaan untuk melakukan *Tax Avoidance* adalah Profitabilitas. (Putri dan Nurdin, 2023) menyatakan Perusahaan yang berorientasi pada profit, akan lebih cenderung untuk melakukan *Tax Avoidance* demi menghemat beban pajak dan menrelisasikan pendapatan maksimalnya.

Pada penelitian ini, saya akan menggunakan rasio *Effective Tax Rate* (ETR) sesuai yang digunakan pada penelitian (Wulandari., et al 2024). Rasio ETR digunakan ddalam penelitian ini dikarenakan menggambarkan beban pajak akuntansi yang ditanggung perusahaan dalam laporan keuangan. Perlu diketahui, ETR menggambarkan kemungkinan tindakan praktik *Tax Avoidance* yang lebih dominan, apabila rasionya semakin mengecil, jadi hubungan positif antara variabel X dan Y terjadi apabila Statistika kedua variabel saling bertolak belakang.

$$\begin{aligned} & \text{Effective Tax Rates} \\ & = \frac{\text{Tax Expense}}{\text{PreTax Income}} \end{aligned}$$

Ada beberapa bentuk contoh metode praktik *Tax Avoidance* yang dapat dilakukan perusahaan dmi mengurangi pajak yang seharusnya terhutang, yaitu:

1. Manipulasi laporan keuangan oleh franchisor, Franchisor menyusun laporan keuangan palsu yang menunjukkan kerugian, padahal sebenarnya tidak mengalami kerugian tersebut.
2. Pembelian bahan baku dari perusahaan dalam satu grup, Perusahaan membeli bahan baku dengan harga yang lebih tinggi dari perusahaan afiliasi yang berlokasi di negara dengan tarif pajak lebih rendah, sehingga mengurangi laba kena pajak.
3. Strategi utang atau penerbitan obligasi kepada induk perusahaan, Perusahaan berutang atau menjual obligasi kepada induk perusahaan dan membayar cicilan dengan suku bunga tinggi, sehingga mengurangi laba kena pajak.
4. Pemindehan biaya usaha ke negara dengan pajak lebih rendah, Biaya operasional dialihkan ke yurisdiksi dengan pajak tinggi, sementara keuntungan dipindahkan ke negara dengan tarif pajak lebih rendah untuk mengurangi pajak yang harus dibayar.

5. Manipulasi pendapatan dengan mengecilkan omzet penjualan, Perusahaan secara sengaja melaporkan omzet yang lebih kecil untuk menekan jumlah pajak yang harus dibayarkan.

2.1.3. Transfer Pricing

Dari penelitian (Ayundasari et al., 2024) *Transfer Pricing* merupakan suatu kebijakan dalam penetapan harga transaksi barang dan jasa yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengalihkan transaksi antar divisi dalam satu perusahaan atau antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Berdasarkan (Rasyid et al., 2021) *Transfer Pricing* merupakan metode penetapan harga dalam transaksi yang diterapkan oleh perusahaan multinasional, di mana harga tersebut dapat disesuaikan sedemikian rupa guna mencapai tujuan perusahaan. Menurut (Tyas, 2021) Pengertian *Transfer Pricing* dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pengertian bersifat netral dan bersifat pejoratif. Pengertian netral mengasumsikan bahwa harga transfer adalah murni merupakan strategi dan taktik bisnis tanpa pengurangan beban pajak. Sedangkan pengertian pejoratif mengasumsikan bahwa harga transfer sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik, antara lain menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya lebih rendah seperti pada penelitian sesuai dalam penelitian (Rini et al. 2022) dan (Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 pasal 18 ayat 3/ PER-22/PJ/2013), *Transfer Pricing* adalah suatu metode yang dapat dimanfaatkan untuk menekan beban pajak terutang dengan menetapkan harga yang tidak wajar. Hal ini dilakukan dengan cara menaikkan harga (*mark-up*) atau menurunkan harga (*mark-down*), sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan keuntungannya dengan mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkan.

(Hidayat et al., 2025) mengatakan bahwa suatu transaksi usaha akan muncul ketidakwajaran pada harga, biaya, atau imbalan yang disebabkan karena adanya hubungan istimewa. Istilah yang muncul secara universal hubungan transaksi antar wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa disebut dengan *Transfer Pricing*. Transaksi ini dapat menimbulkan

terjadinya pengalihan penghasilan yang menyebabkan dasar pengenaan pajak atau biaya dari satu wajib pajak kepada wajib pajak lain dapat direkayasa, dengan cara menekan keseluruhan jumlah pajak atas wajib pajak yang mempunyai hubungan Istimewa (Ayndasari et al., 2024). Dalam upaya mencegah terjadinya praktik ini, pemerintah mengeluarkan peraturan *Arm Length Principle* atau (ALP) dan kewajiban perusahaan untuk membuat dokumen yang berisikan informasi spesifik perusahaan afiliasi dan struktur global grup usaha, yang tertera di (Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat (3) dan PMK No. 213/PMK.03/2016). *Arm Length Principle* (ALP) adalah konsep dalam perpajakan dan *Transfer Pricing* yang menyatakan bahwa transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa harus dilakukan dengan harga atau kondisi yang sama seperti jika transaksi tersebut dilakukan antara pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa (independen). Berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7 (Revisi 2010), pihak berelasi adalah individu atau entitas yang memiliki keterkaitan dengan suatu perusahaan dalam proses penyusunan laporan keuangan. Oleh karena itu yang juga sama seperti penelitian (Hidayat et al, 2019) berpendapat bahwa hubungan istimewa antara perusahaan dalam negeri maupun luar negeri dapat menyebabkan ketidakwajaran dalam biaya atau imbalan yang timbul dalam suatu transaksi. Potensi ketidakwajaran ini terjadi karena perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dapat menetapkan harga transaksi secara tidak wajar, baik dengan menaikkan maupun menurunkan nilai transaksi, untuk tujuan tertentu seperti mengurangi beban pajak, mengalihkan laba ke yurisdiksi dengan tarif pajak lebih rendah, atau meningkatkan daya saing di pasar tertentu. Praktik ini dapat mengakibatkan distorsi dalam pelaporan keuangan dan berkurangnya penerimaan pajak bagi negara.

Dalam menghitung *Transfer pricing* ada beberapa cara, yang paling simple adalah dengan menggunakan variabel dummy. Pada penelitian ini, saya akan menggunakan rasio TP seperti (Alfarizi, 2021) dengan formula piutang pihak berelasi dibagi total piutang

$$\begin{aligned} & \text{Transfer Pricing Ratio} \\ = & \frac{\text{Piutang Transaksi pihak berelasi}}{\text{Total piutang}} \end{aligned}$$

2.1.4. Leverage

Leverage (struktur utang) adalah rasio yang menunjukkan besarnya utang yang dimiliki oleh perusahaan untuk membiayai aktivitas operasinya (Febriavisca et al., 2024), dari referensi ini menyatakan bahwa penggunaan praktik leverage adalah untuk hal positif. Namun berdasarkan penelitian (Kasmawati, 2021) menyatakan bahwa Semakin besar tingkat modal perusahaan maka akan semakin tinggi risiko yang akan dihadapi perusahaan seperti kebangkrutan dan biaya keagenan yang tinggi. *Leverage* merupakan salah satu praktik yang dilakukan perusahaan untuk menambah pendanaan perusahaan dan juga keuntungannya. Namun praktik ini juga tidak terbatas atas dua alasan tersebut, contohnya adalah untuk melakukan *Tax Avoidance*.

Menurut (Hakim dan Cahyonowati, 2024) menyatakan bahwa dengan Perusahaan memiliki *Leverage*, perusahaan tersebut memiliki kemungkinan melakukan praktik *Tax Avoidance* dikarenakan biaya yang muncul dari hutang tersebut (*bunga/deductible expense*) dapat mengurangi pajak yang terhutang, hal ini tertera pada ((UU PPh) No. 36 Tahun 2008 pasal 6 ayat (1)). Hal ini bisa utilisi oleh perusahaan-perusahaan multinasional yang dapat saling meminjam kan uang dengan jumlah bunga yang fleksibel untuk diubah demi mengurangi beban pajak, hal ini disebut sebagai *Intracompany Loan*. Hal ini juga bisa disebut sebagai metode *Thin Capitalization*. *Thin Capitalization* adalah strategi keuangan di mana sebuah perusahaan menggunakan lebih banyak utang dibandingkan ekuitas untuk mendanai operasinya, terutama dengan memanfaatkan pinjaman dari perusahaan afiliasi (Rini et al., 2022). Strategi ini sering digunakan oleh perusahaan multinasional untuk mengurangi pajak dengan cara mengalihkan laba melalui pembayaran bunga pinjaman ke entitas yang berada di negara dengan pajak lebih rendah. Demi mencegah hal ini terjadi, sesuai dengan

Peraturan Menteri Keuangan ((PMK) Nomor 169/PMK.010/2015) Indonesia menerapkan DER maksimum 4:1, yang berarti perusahaan hanya bisa mengakui bunga dari utang maksimal 4 kali ekuitasnya sebagai *deductible expense*.

Leverage bisa diukur menggunakan rasio *Debt to Equity Ratio* (DER). Menurut (Adalenta dan ismawati, 2022) DER mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya, yang terlihat dari proporsi modal sendiri yang digunakan untuk melunasi utang. Selain itu, DER juga menggambarkan struktur permodalan perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, semakin besar ketergantungan perusahaan pada utang dari pihak eksternal. Rumus DER adalah seperti berikut seperti berikut:

$$\begin{aligned} & \text{Debt To Equity Ratio} \\ & = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Equity}} \end{aligned}$$

2.1.5. Profitabilitas

Profitabilitas menurut (Isnaini, 2022) merujuk pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dalam periode tertentu. (Alfarizi et al., 2021) juga mengatakan bahwa Profitabilitas adalah ukuran kinerja keuangan yang penting, menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari operasinya. Tingkat Profitabilitas yang tinggi menandakan kesehatan keuangan yang baik, sementara tingkat yang rendah dapat menunjukkan masalah dalam operasi atau strategi bisnis. Analisis profitabilitas membantu dalam mengidentifikasi area di mana perusahaan dapat meningkatkan efisiensi atau mengoptimalkan strategi. Profitabilitas perusahaan dapat diukur menggunakan ROI (*Return On Investment*). *Return on Investment* (ROI) menurut (Berliana dan Mahpudin, 2021) adalah rasio keuangan yang mengukur tingkat pengembalian dari suatu investasi dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. ROI menunjukkan seberapa efisien suatu investasi dalam menghasilkan keuntungan. Alasan dalam

penelitian ini menggunakan ROI sebagai rasio/proxy dalam menghitung Profitabilitas adalah karena sifat relevansi dengan jenis sample penelitian, yaitu sektor pertambangan yang dimana perusahaan pertambangan umumnya memiliki rasio investasi yang tinggi karena industri ini membutuhkan modal besar (*capital-intensive industry*) untuk eksplorasi, ekstraksi, pengolahan, dan distribusi sumber daya alam (Klayme et al., 2023). Rumus ROI menurut penelitian (Patrocínio, et al,2024) adalah sebagai berikut:

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Net gain/Profit}}{\text{Investment Cost}}$$

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi ROI

1. Pendapatan, Semakin tinggi pendapatan, semakin besar ROI.
2. Biaya Operasional, Efisiensi biaya meningkatkan keuntungan dan ROI.
3. Efisiensi Aset, Pemanfaatan aset yang optimal meningkatkan profitabilitas.
4. Struktur Modal, Keseimbangan modal sendiri dan utang memengaruhi ROI.
5. Pajak & *Tax Avoidance*, Pajak yang tinggi menurunkan ROI, strategi *Tax Avoidance* bisa meningkatkannya.
6. Keputusan Manajemen, Investasi dan pengelolaan bisnis yang efektif berdampak positif pada ROI.
7. Faktor Eksternal Inflasi, suku bunga, dan risiko bisnis dapat memengaruhi ROI.

Menurut penelitian (Manzon & Plesko, 2002) perusahaan yang memiliki tingkat profitabilitas tinggi memiliki kesempatan untuk memanfaatkan pengurangan pajak guna mengurangi beban pajak yang harus

dibayarkan. Manajer cenderung menggunakan berbagai keuntungan pajak yang tersedia untuk mengurangi pendapatan yang dikenakan pajak, contohnya adalah penggunaan amortisasi dan penyusutan asset lainnya.

2.2. Penelitian Terdahulu

Berikut adalah beberapa penelitian terdahulu yang membantu sebagai referensi dalam penelitian ini.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

| No | Peneliti | Judul | Variabel | Hasil Penelitian |
|----|---|--|--|---|
| 1 | Nida Fadila, Sari Andayani, (2020) | Pengaruh Financial Distress, Profitabilitas, dan Leverage terhadap Tax Avoidance | X: Financial Distress, Profitabilitas dan leverage Y: Tax Avoidance | 1. Bahwa Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap Tax Avoidance 2. Bahwa Leverage berpengaruh positif terhadap Tax Avoidance. |
| 2 | Dudi Pratomo1, Hervita Triswidyaria, (2021) | Pengaruh Transfer Pricing dan Karakter Eksekutif Terhadap Tax Avoidance | X: Transfer Pricing dan Karakter Eksekutif Y: Tax Avoidance | Bahwa Transfer Pricing Berpengaruh terhadap Tax Avoidance |
| 3 | Ilham Hidayah Napitupulu, Anggiat Situngkir, Chairunnisa Arfani, (2020) | Pengaruh Transfer Pricing dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance | X: Transfer Pricing dan Profitabilitas Y: Tax Avoidance | 1. Bahwa Transfer pricing Tidak berpengaruh terhadap Tax Avoidance. 2. Bahwa Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap Tax Avoidance |

| No | Peneliti | Judul | Variabel | Hasil Penelitian |
|----|---|--|--|--|
| 4 | Anandia Ayu Maheswari, Reni Oktavia, Yenni Agustina, (2024) | Pengaruh Transfer Pricing Terhadap Tax Avoidance dengan Profitabilitas Sebagai Pemoderasi | X: Transfer Pricing Y: Tax Avoidance X: Profitabilitas | 1. Transfer Pricing berpengaruh positif terhadap Tax Avoidance. |
| 5 | Renal Ijlal Alfarizi1, Ratna Hindria Dyah Pita Sari, Ayunita Ajengtiyas, (2021) | Pengaruh Profitabilitas, Transfer Pricing, dan Manajemen Laba Terhadap Tax Avoidance | X: Profitabilitas, Transfer Pricing, dan Manajemen Laba Y: Tax Avoidance | 1. Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap tax avoidance 2. Transfer Pricing berpengaruh positif terhadap Tax Avoidance |
| 6 | Sartika Wulandari, Rachmawati Meita Oktaviani, Jaeni, (2024) | Determinants of Tax Avoidance: Evidence on Indonesian Financial Companies | X: Profitabilitas dan Leverage Y: Tax Avoidance | 1. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap Tax Avoidance 2. Leverage berpengaruh positif terhadap Tax Avoidance |
| 7 | Caroline Yoshe Kolondam, Intan Kurnia Permatasari, (2024) | <i>The Effect Of Transfer Pricing And Political Connections On Tax Avoidance With Profitability As A Moderating Variable</i> | X: Transfer Pricing dan Koneksi Politik Y: Tax Avoidance X: Profitabilitas | 1. Transfer Pricing berpengaruh positif terhadap Tax Avoidance |

| No | Peneliti | Judul | Variabel | Hasil Penelitian |
|----|---|---|---|--|
| 8 | Ivan Andalenta, Kun Ismawati, (2022) | Tax Avoidance Perusahaan Perbankan | X: Ptofitability dan Leverage Y: Tax Avoidance | 1. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap Tax Avoidance 2. Leverage berpengaruh negative terhadap tax avoidance |
| 9 | Java Mahbubillah Nibras, Sofyan Hadinata, (2020) | Pengaruh Profitabilitas, leverage, Ukuran Perusahaan, Reputasi auditor, dan capital intensity, terhadap Tax Avoidance | X: Profitabilitas, Leverage Y: Tax Avoidance | 1. Bahwa Profitabilitas memiliki pengaruh negatif terhadap tax avoidance 2. Bahwa Leverage tidak memiliki pengaruh terhadap tax avoidance |
| 10 | Andila Restu Illahi1, Monang Situmorang, Abdul Kohar, Wiwik Budianti4, (2024) | Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance | X: Profitabilitas, Likuiditas, dan Leverage Y: Tax Avoidance | 1. Profitabilitas berpengaruh negative terhadap Tax Avoidance 2. Leverage Berpengaruh positif terhadap Tax Avoidance |

| No | Peneliti | Judul | Variabel | Hasil Penelitian |
|----|--|--|---|--|
| 11 | Sevi Lestya Dewi, Rachmawati Meita Oktaviani, (2021) | Pengaruh Leverage, Capital Intensity, Komisaris Independen, dan Kepemilikan Internasional Terhadap Tax Avoidance | X: Leverage, Capital Intensity, Komisaris Independen, dan Kepemilikan Internasional | 1. Bahwa Leverage tidak berpengaruh terhadap Tax Avoidance. |
| 13 | Atizah Febriani Rafifah Rasyid, Dul Muid, (2024) | Pengaruh Profitabilitas dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2023 | X: Profitabilitas, leverage Y: Tax Avoidance | 1. Bahwa Profitabilitas berpengaruh terhadap Tax Avoidance 2. Bahwa Leverage berpengaruh terhadap Tax Avoidance |

Dari sumber diatas dapat disimpulkan banyak penelitian terdahulu yang meneliti pengaruh dari *Transfer Pricing*, *Leverage*, dan Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance*. Untuk *Transfer Pricing* sendiri ada penelitian dari (Napitupulu et al., 2020) yang menyatakan bahwa *Transfer Pricing* tidak memiliki pengaruh terhadap *Tax Avoidance*, dengan kesimpulan bahwa dengan perkembangan peraturan pajak demi mengantisipasi praktik *Tax Avoidance* ini seperti peraturan yang tertera di ((PMK) No. 213/PMK.03/2016) yang menjelaskan tentang prinsip *Arm Length Principle* (ALP) dan Mengatur kewajiban perusahaan dalam membuat dokumentasi *Transfer Pricing* untuk memastikan transaksi antar perusahaan afiliasi sesuai dengan prinsip kewajaran dan tidak dimaksudkan untuk penghindaran pajak. Sedangkan pada penelitian (Isaini et al., 2024), menyatakan bahwa *Transfer*

Pricing berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*, dengan kesimpulan bahwa perusahaan yang memiliki keunggulan sebagai perusahaan multinasional yang dimana memiliki perusahaan berelasi di yuridiksi yang berbeda-beda, pasti akan melakukan kesempatan *Transfer Pricing* demi mengoptimalkan pendapatan dan beban perusahaan.

Untuk *Leverage*, ada penelitian dari (Fadila dan Andayani, 2020) yang menyimpulkan bahwa *Leverage* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* dengan penjelasan bahwa perusahaan yang lebih proaktif dalam menggunakan hutang dari pihak ketiga atau kreditur akan secara langsung mengurangi hutang pajak yang semestinya dikarenakan munculnya beban bunga (*deductible expense*) yang dimana beban ini dapat digunakan sebagai pengurang hutang pajak. Sedangkan penelitian oleh (Dewi dan Oktaviani, 2021) menyatakan bahwa *Leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap *Tax Avoidance*, dengan penjelasan bahwa semakin tinggi hutang yang dimiliki perusahaan, maka manajemen akan lebih memilih menghindari hal-hal yang bisa membahayakan perusahaan seperti konflik agensi dan resiko sanksi negara.

Untuk Profitabilitas, ada penelitian dari (Rasyid dan Muid, 2024) yang menyimpulkan bahwa Profitabilitas berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* dengan penjelasan bahwa perusahaan yang memiliki tingkat Profitabilitas yang tinggi maka artinya perusahaan tersebut memiliki manajemen keuangan yang baik. Salah satu dari manajemen yang baik ini adalah *tax planning*, dimana artinya perusahaan dapat mengelola pengeluaran pajak seefektif mungkin demi meningkatkan laba, salah satunya *Tax Avoidance*. Sedangkan penelitian oleh (Febriavisca, 2024) menyatakan bahwa Profitabilitas tidak mempengaruhi *Tax Avoidance* dengan kemungkinan menjelaskan bahwa perusahaan yang sudah bisa meningkatkan Profitabilitas dengan hanya operasional umumnya saja, tidak perlu mengambil resiko *Tax Avoidance*.

2.3. Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu

Salah satu bentuk novelty dari penelitian ini adalah penggunaan rasio Return on Investment untuk menghitung Profitabilitas. Selanjutnya adalah penggunaan sample dari sektor pertambangan, lebih tepatnya perusahaan tambang batu bara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

2.4. Pengembangan Hipotesis

2.4.1. Pengaruh *Transfer Pricing* Pada Praktik *Tax Avoidance*

Menurut penelitian (Hidayat et al, 2019) *Transfer Pricing* adalah kebijakan penetapan harga dalam transaksi barang dan jasa yang dilakukan dengan mengalihkan antar divisi dalam satu perusahaan atau antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Berdasarkan penelitian (Chrisandy dan Simbolon, 2022) *Transfer Pricing* memiliki pengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*, yang didukung oleh teori keagenan yang menunjukkan adanya perbedaan kepentingan antara perusahaan dan pemerintah dalam hal pengembalian pajak. *Transfer Pricing* dilakukan oleh perusahaan berelasi dengan cara mentransfer keuntungan ke perusahaan anak di negara lain yang memiliki tarif pajak lebih rendah atau bahkan tanpa tarif pajak, sehingga dapat menghindari pajak nasional yang tinggi dan menyebabkan potensi kerugian bagi negara asal perusahaan (Pratomo dan Triswidyadia, 2021). Cara lain dalam penerapan *Transfer Pricing* ini adalah dengan menetapkan harga yang tidak wajar, baik dengan menaikkan harga (*mark up*) maupun menurunkannya (*mark down*). Dengan cara ini, perusahaan dapat mengurangi beban pajak yang terutang, sehingga keuntungan yang diperoleh dapat lebih optimal dengan pembayaran pajak yang lebih rendah (Rini et al., 2022).

Dalam Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat (3) ada istilah yang disebut dengan *Arm's Length Principle* (ALP). *Arm's Length Principle* (ALP) ALP mengungkapkan harga transaksi yang dilakukan perusahaan yang mempunyai hubungan Istimewa harus menggambarkan harga yang wajar. Apabila memang ada pemberian harga yang tidak wajar, maka ada kemungkinan terjadinya pemindahan laba antara kedua

perusahaan berelasi yang biasanya hal ini dominan dilakukan untuk mengurangi pajak yang terhutang (Hidayat et al., 2019). Perusahaan yang biasa melakukan *Transfer Pricing* demi meminimalisir beban pajak adalah perusahaan-perusahaan multinasional (Rasyid et al., 2021). Hal ini mengapa banyak dilakukan oleh perusahaan multinasional, karena mereka bisa menggunakan perusahaan relasinya yang berdiri di yuridiksi yang memiliki pajak yang rendah tau memungkinkan memanipulasi harga (PER-22/PJ/2013), contoh kasus seperti berikut: PT A yang berbasis di Indonesia dengan tarif pajak 22% menjual barang kepada anak perusahaannya, PT B di Singapura, yang memiliki tarif pajak lebih rendah sebesar 17%. Jika harga pasar barang tersebut sebenarnya Rp 1 miliar, tetapi PT A menjualnya hanya seharga Rp 500 juta, maka laba yang dilaporkan PT A menjadi lebih kecil, sehingga pajak yang harus dibayarkan juga berkurang. Sebaliknya, PT B di Singapura dapat menjual kembali barang tersebut dengan harga lebih tinggi, sehingga keuntungan yang lebih besar tercatat di negara dengan pajak yang lebih rendah. Praktik ini menunjukkan bagaimana *Transfer Pricing* dapat digunakan untuk menggeser laba guna mengurangi beban pajak secara keseluruhan. Namun, penelitian lain yang dilakukan oleh (Irawan, et al. 2020) menunjukkan hasil yang berbeda, dimana *Transfer Pricing* memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap *Tax Avoidance*, yang berarti bahwa praktik ini justru dapat meningkatkan beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan.

Hubungan antara *Transfer Pricing* dan teori agensi dapat dijelaskan melalui adanya konflik kepentingan antara pemilik (prinsipal) dan manajemen (agen), yang dipicu oleh asimetri informasi (Andaleta dan Ismawati, 2022). Manajemen, yang menguasai informasi operasional perusahaan, dapat menggunakan *Transfer Pricing* sebagai strategi *Tax Avoidance* untuk meningkatkan laba bersih perusahaan. Praktik ini bisa dilakukan tanpa sepengetahuan pemilik dan demi kepentingan pribadi manajer, terutama jika kompensasi atau bonus yang mereka terima bergantung pada kinerja keuangan perusahaan. Dalam hal ini, manajer

memiliki insentif untuk memanipulasi beban pajak agar laba tampak lebih tinggi. Namun, di sisi lain, bisa juga *Tax Avoidance* merupakan arahan dari pemilik kepada manajer sebagai upaya untuk memaksimalkan pendapatan perusahaan dengan menekan beban pajak secara legal. Oleh karena itu bisa dilihat bentuk bagaimana semakin besar Transfer Pricing, maka kemungkinan praktik *Tax Avoidance* semakin besar (tambahan informasi: dikarenakan kemungkinan *Tax Avoidance* semakin besar dilakukan apabila rasionya mengecil, jadi hubungan positif antara variabel Independen (X) dan dependen (Y) yaitu apabila statistiknya saling bertolak belakang).

H1: *Transfer Pricing* Berpengaruh positif Terhadap Praktik *Tax Avoidance*

2.4.2. Pengaruh *Leverage* Pada Praktik *Tax Avoidance*

Berdasarkan penelitian (Iisnaini et al., 2022), disimpulkan bahwa terdapat hubungan positif antara *Leverage* dan praktik *Tax Avoidance*. Mereka menemukan bahwa semakin tinggi tingkat leverage suatu perusahaan, semakin cenderung perusahaan tersebut melakukan penghindaran pajak. *Tax Avoidance* adalah tindakan yang dilakukan oleh manajer perusahaan dengan mengambil langkah-langkah dalam menjalani operasional perusahaan yang dapat menimbulkan pengurangan pada beban pajak. *Leverage* dapat mengurangi beban pajak dengan menggunakan bunga (deductible expense) yang dihasilkan dari hutang-hutang yang di ambil (Hakim dan Cahyonowati, 2024). Dapat disimpulkan bahwa semakin perusahaan memiliki *Leverage*/hutang maka akan makin besar juga bunga yang dihasilkan yang dimana bunga ini dapat digunakan sebagai pengurangan pajak (Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 pasal 6 ayat (1)). Dapat disimpulkan bahwa penggunaan *Leverage* dapat mempengaruhi *Tax Avoidance*. Penelitian yang dilakukan oleh (Wulandari, 2024) menunjukkan bahwa *Leverage* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*. Hal ini disebabkan oleh tingginya utang perusahaan yang meningkatkan beban bunga, di mana beban bunga tersebut dapat dimanfaatkan sebagai pengurang laba kena pajak sehingga pajak yang terutang menjadi lebih rendah. Temuan ini juga

didukung oleh penelitian (Novriyanti, 2020) yang menyatakan bahwa beban bunga dari penggunaan utang dapat mengurangi laba fiskal dalam perhitungan pajak. Oleh karena itu, semakin tinggi tingkat *Leverage* suatu perusahaan, semakin rendah pajak efektif yang harus dibayarkan.

Hubungan antara *Leverage* yang berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* dapat dijelaskan melalui perspektif teori agensi, yang menyoroti potensi konflik kepentingan antara manajer (agen) dan pemilik (prinsipal) (Hakim & Cahyonowati, 2024). Perusahaan dengan tingkat *Leverage* yang tinggi cenderung melakukan *Tax Avoidance* untuk mengurangi beban pajak dan menjaga kemampuan membayar utang. Dalam konteks ini, manajer memanfaatkan struktur utang sebagai alat untuk menekan kewajiban pajak. Namun di situasi yang berbeda leverage ini justru juga bisa menjadi penekan inisiatif agen untuk melakukan Tindakan tax. Menurut penelitian (Andalenta dan ismawati, 2022) dinyatakan bahwa dikarenakan pengurang pajak yang datang dari hutang ini bersifat alami dan transparan, hal ini bisa mengurangi tindakan tax avoidance dengan tehnik lainnya. Hal ini juga didukung oleh penelitian (Umar et al., 2020) yang menyatakan bahwa dengan penggunaan hutang yang tinggi, hal ini bisa meningkatkan pengawasan dari pihak kreditor dan eksternal lainnya yang bisa membatasi agen untuk melakukan tax avoidance dengan cara lainnya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semakin besar *Leverage*, maka kemungkinan praktik *Tax Avoidance* semakin mengecil. (tambahan informasi: dikarenakan kemungkinan *Tax Avoidance* semakin besar dilakukan apabila rasionya mengecil, jadi hubungan positif antara variabel Independen (X) dan dependen (Y) yaitu apabila statistiknya saling bertolak belakang).

H2: *Leverage* Berpengaruh negatif terhadap Praktik *Tax Avoidance*

2.4.3. Pengaruh Profitabilitas Pada Praktik *Tax Avoidance*

Menurut penelitian (Febriavisca, 2024) Profitabilitas merupakan tingkat rasio pendapatan yang dapat dihasilkan perusahaan. Semakin tingginya rasio profitabilitas yang diperoleh, maka dapat diartikan semakin

efisien manajemen perusahaan dalam mengolah asetnya (Setiawati dan Ammar, 2022). Salah satu rumus/rasio yang dapat digunakan dalam menghitung profitabilitas adalah *Return on Investment (ROI)*. *Return on Investment (ROI)* adalah rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur efisiensi dan profitabilitas investasi yang dilakukan oleh suatu perusahaan (Berliana dan Mahpudin, 2021). ROI dihitung dengan membandingkan laba bersih dengan total biaya investasi, yang kemudian dinyatakan dalam persentase. Semakin tinggi nilai ROI, semakin efektif investasi dalam menghasilkan keuntungan. ROI sering digunakan oleh investor dan manajemen perusahaan untuk mengevaluasi kinerja investasi, membandingkan profitabilitas berbagai proyek, serta menentukan strategi bisnis di masa depan (Budianto dan Dewi, 2023). Selain itu, ROI juga dapat digunakan untuk menilai efisiensi penggunaan aset perusahaan dalam menghasilkan laba, sehingga menjadi indikator penting dalam pengambilan keputusan keuangan (Romadhani, 2016).

Profitabilitas dan *Tax Avoidance* memiliki hubungan erat karena perusahaan dengan Profitabilitas tinggi cenderung mencari cara untuk mempertahankan profitabilitasnya, salah satunya melalui strategi penghindaran pajak (Adelia dan Asalam, 2024). Menurut penelitian (Rasyid dan Muid, 2024), perusahaan yang memiliki Tingkat profitabilitas yang tinggi mencerminkan kinerja manajemen yang bagus dalam menjalankan operasional dan keuangan perusahaannya, salah satunya adalah tax planning yang bisa berujung pada tindakan *Tax Avoidance*. Oleh karena itu, perusahaan dapat menerapkan *Tax Avoidance* dengan memanfaatkan celah peraturan pajak, seperti *Transfer Pricing*, thin capitalization, atau insentif pajak, untuk mengurangi beban pajak tanpa melanggar hukum. Dengan demikian, *Tax Avoidance* menjadi salah satu strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan Profitabilitas dengan cara mengoptimalkan pembayaran pajak agar tetap rendah. Jika dikaitkan dengan teori agensi, manajemen bisa saja mengambil keputusan untuk melakukan *Tax Avoidance* tanpa sepengetahuan owner yang dimana hal ini bisa saja tidak sejalan

dengan principal. Hal ini dilakukan agen demi membuat profitabilitas terlihat maksimal dimata principal (Alfarizi et al., 2021), hal ini bisa menguntungkan agen terutama apabila kompensasi atau bonus manajemen itu tergantung oleh kinerjanya. Disisi lain bisa saja owner menghalalkan praktik ini kepada manajemen demi menjaga profit yang telah diraih. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa semakin besar Profitabilitas, maka kemungkinan praktik Tax Avoidance juga semakin besar. (tambahan informasi: dikarenakan kemungkinan Tax Avoidance semakin besar dilakukan apabila rasionya mengecil, jadi hubungan positif antara variabel Independen (X) dan dependen (Y) yaitu apabila statistiknya saling bertolak belakang).

H3: Profitabilitas Berpengaruh positif Terhadap Praktik Tax Avoidance

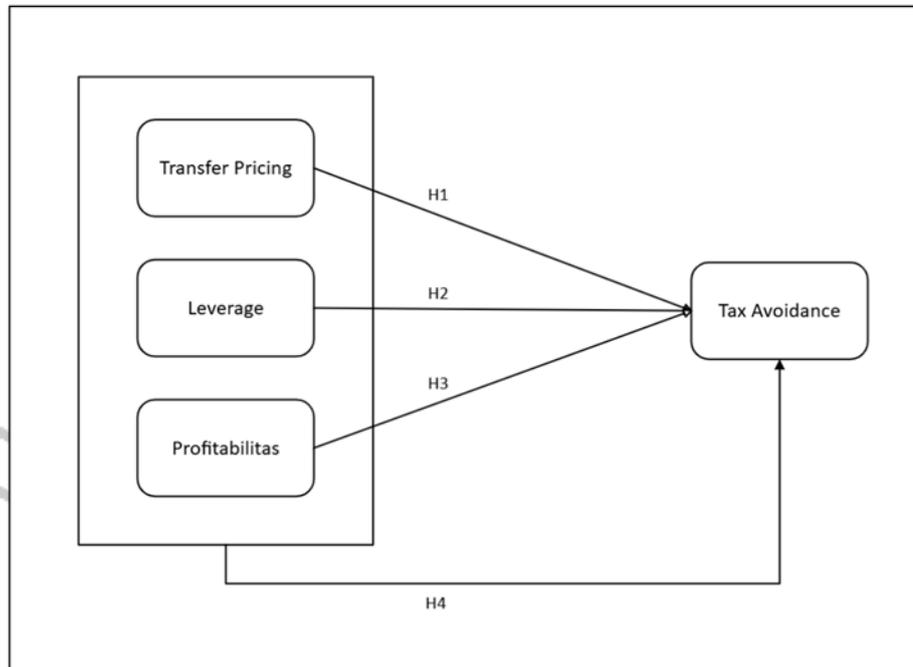
2.4.4. Pengaruh *Transfer Pricing, Leverage, dan Profitabilitas* Pada *Tax Avoidance*

Transfer Pricing, Leverage, dan Profitabilitas secara simultan dapat mempengaruhi tingkat *Tax Avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan. *Transfer pricing* memungkinkan perusahaan untuk mengalihkan laba ke negara dengan tarif pajak lebih rendah guna mengurangi beban pajak yang harus dibayar. Sementara itu, *Leverage* yang tinggi dapat dimanfaatkan dengan memperbesar beban bunga dari utang, sehingga laba kena pajak menjadi lebih kecil dan pajak yang terutang berkurang. *Profitabilitas*, yang diukur dengan rasio seperti *Return on Investment (ROI)*, juga berperan dalam *Tax Avoidance*, di mana perusahaan dengan *Profitabilitas* tinggi cenderung memiliki insentif lebih besar untuk mengoptimalkan strategi penghindaran pajak guna mempertahankan keuntungan. Ketiga faktor ini secara bersama-sama dapat mempengaruhi sejauh mana suatu perusahaan melakukan *Tax Avoidance* dalam operasionalnya. Berdasarkan penelitian (Adelia dan Asalam, 2024) menyatakan bahwa *Transfer Pricing, Leverage, dan Profitabilitas* berpengaruh secara simultan terhadap *Tax Avoidance*.

H4: *Transfer Pricing, Leverage, dan Profitabilitas* Berperaruh Terhadap *Tax Avoidance*

2.5. Kerangka konseptual

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual



Teori Agensi menjelaskan hubungan antara pemilik perusahaan (principal) dan manajemen (agent). Dalam teori ini, hubungan keagenan terbentuk melalui kerja sama yang didasarkan pada kontrak yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (Dewi dan Oktoviani, 2021). Kontrak tersebut memberikan kewenangan kepada manajemen untuk mengelola bisnis dan menjalankan operasional perusahaan dengan tujuan memperoleh keuntungan bagi pemilik. Sebagai imbalannya, manajemen menerima kompensasi atau reward atas kinerja mereka dalam menjalankan tugas sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan.

Teori ini menggambarkan hubungan yang sulit untuk diwujudkan. Hal ini terjadi karena adanya perbedaan kepentingan antara pemilik (principal) dan manajemen (agent) dalam mengelola perusahaan, yang menyebabkan perbedaan dalam pengambilan keputusan antara kedua pihak (Andaleta dan ismawati, 2022). Ketidaksepakatan ini dapat menyebabkan asimetri informasi antara manajemen dan pemilik, sehingga memicu

terjadinya konflik keagenan. Dalam penelitian ini, teori agensi diterapkan berdasarkan perbedaan kepentingan antara pemilik dan manajemen, di mana pemilik menghendaki optimalisasi laba perusahaan. Jika manajemen tidak berhasil menjalankan tugasnya dengan baik, maka jabatannya beserta fasilitas yang diperoleh bisa terancam. Situasi ini sering kali menjadi faktor pendorong bagi manajemen untuk melakukan penghindaran pajak.

Dalam kondisi yang sedikit berbeda, ketika pemilik mengharapkan manajemen untuk memaksimalkan laba perusahaan, manajemen cenderung mencari jalan pintas, salah satunya melalui penghindaran pajak (Irawan et al., 2020). Kurangnya pengawasan serta tingginya kepercayaan pemilik terhadap manajemen dapat menyebabkan keterbatasan informasi yang dimiliki pemilik, sehingga memungkinkan manajemen melakukan penghindaran pajak tanpa diketahui pemilik (Chrisandy dan Simbolon, 2022). Perbedaan kepentingan juga terlihat dalam aspek perpajakan, di mana perusahaan dan negara memiliki tujuan yang bertolak belakang. Perusahaan berupaya memaksimalkan laba bersihnya, salah satunya dengan menerapkan strategi penghindaran pajak untuk mengurangi beban pajak yang harus dibayar. Di sisi lain, negara berupaya memaksimalkan penerimaan pajaknya. Namun, keberadaan praktik penghindaran pajak membuat penerimaan pajak negara menjadi tidak optimal.

Terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi praktik penghindaran pajak, di antaranya *Transfer Pricing*, *Leverage* dan *Profitabilitas*. Sebagaimana dijelaskan dalam latar belakang dan pengembangan hipotesis, beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa *Transfer Pricing*, *Leverage* dan profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun, terdapat pula penelitian lain yang menyatakan bahwa faktor-faktor tersebut tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.