



JURNAL AKUNTANSI DAN KEUANGAN (JAK)

P- ISSN: 2301-4717 E-ISSN: 2716-022X
 Homepage: <https://ojs.unimal.ac.id/index.php/jak/index>



Analisis *Transfer Pricing Determinants* Di Masa Pandemi Covid-19: Studi Mengidentifikasi Permasalahan *Transfer Pricing* Di Indonesia Pasca Covid-19.

Meily Surianti^{1*}, Asriyati², Putri Wahyuni³, Jojo Lisbet Sibarani⁴, Susilawati⁵

^{1,2,4,5}Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Medan, Indonesia.

³Jurusan Akuntansi, STIE Eka Prasetya Medan Indonesia

*Corresponding author: meilysurianti@polmed.ac.id | Phone Number: 081376235068

DOI: <https://doi.org/10.29103/jak.v11i2.12454>

ARTICLE INFO

Received: 13-08-2023

Received in revised: 14-08-2023

Accepted: 31-08-2023

Available online: 18-09-2023

KEYWORDS

transfer pricing, company size, profitability, leverage, intangible assets

ABSTRACT

This study aims to measure the effect of company size, profitability, leverage and intangible assets practices transfer pricing. This research was conducted at the Indonesia Stock Exchange (IDX), which is a capital market that is still classified as an emerging market. Each capital market has different characteristics, so it is hoped that the results of this research can be used as a model to understand the symptoms or phenomena that occur as a result of Covid 19 to serve as a basis for policy making for regulators and other related parties. The research population is manufacturing sector companies listed on the IDX with an observation period of 2020-2021, namely during the Covid 19 pandemic. The analysis model uses a multiple linear regression model. The results of this study indicate that profitability has an effect on transfer pricing, while company size, leverage and intangible assets have no effect on transfer pricing.

PENDAHULUAN

Transfer pricing adalah istilah yang mengacu pada harga yang dibebankan dalam transaksi antara organisasi afiliasi. Transaksi ini dapat berupa penjualan dan pembelian aset berwujud dan tidak berwujud, penyediaan/pengadaan beberapa layanan, termasuk administrasi, keuangan, leasing, dan transaksi lainnya. Penetapan harga transfer ditetapkan pada struktur pengambilan keputusan perusahaan transnasional, dan dapat melakukan peran berupa pengurangan pembayaran atau bea pajak penghasilan perusahaan; mentransfer pendapatan dari negara-negara dengan larangan atau pembatasan repatriasi. Kebijakan perusahaan mengenai *transfer pricing* didasarkan pada banyak faktor. Diperkirakan sekitar dua pertiga dari transaksi global terjadi antara organisasi yang berafiliasi, seperti penetapan harga transfer pada suatu tingkat aspek fiskal negara-negara yang terlibat dalam kegiatan lintas batas perusahaan anggota grup; undang-undang mata uang; risiko politik dan ekonomi; tingkat harga di negara tuan rumah dan lain-lain (Pirvu, 2011).

Sistem internal perusahaan keuangan menawarkan kemungkinan beberapa eksploitasi ketidaksempurnaan, yang dihasilkan dari perbedaan peraturan nasional negara. Untuk menghindari hambatan dan pembatasan transaksi, perusahaan sering menggunakan arbitrase pajak: pengurangan "beban" fiskal dengan mentransfer keuntungan pajak yang terletak di negara-negara dengan pajak tinggi di negara-negara dengan pajak rendah (Munteanu and Horobey, 2005).

Pada dasarnya tujuan dasar dari *transfer pricing* adalah untuk memotivasi para manajer agar segala tindakan atau keputusan manajerial selalu mengutamakan kepentingan perusahaan secara keseluruhan, namun tujuan *transfer pricing* semakin terdistorsi seiring dengan transaksi yang dilakukan oleh perusahaan multinasional yang mengalihkan barang, atau jasa dengan melintasi batas negara.

Pengalihan tersebut menimbulkan kepentingan perusahaan dalam halhal yang berkaitan dengan beban pajak, kewajiban, dan risiko nilai tukar serta meningkatkan posisi kompetitif 2012 perusahaan (Garnisun, et al., 2012).

Perusahaan umumnya dapat meminimalisasi jumlah pajak yang dibayarkan dengan menggunakan strategi *transfer pricing* melalui pemilihan biaya yang lebih rendah, *transfer pricing* dilakukan dengan cara mengalihkan sejumlah pendapatan dari negara yang memiliki tarif pajak tinggi ke negara yang memiliki tarif pajak rendah (Klassen, 2013). Pemindahan pendapatan sering dilakukan oleh perusahaan yang memiliki aktivitas bisnis secara multinasional dengan cara holding company membeli barang pada anak perusahaan yang memiliki harga jual di atas harga pasar sehingga menghasilkan keuntungan yang tinggi dan pajak yang lebih rendah. Jadi, perusahaan induk akan melaporkan laba yang rendah (Wong et al, 2011). Perusahaan yang menjalankan bisnis multinasional tentunya akan mengundang investor asing untuk menanamkan modalnya melalui kepemilikan asing.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) dalam laporan yang mencakup 89 yurisdiksi menyajikan jumlah sengketa *transfer pricing* naik sebesar 20%. Angka ini tercatat pada 2018 Mutual Agreement Procedure (MAP) Statistics, jika dibandingkan dengan sengketa lainnya dengan nilai yang hanya berada pada angka kisaran 10%, jumlah ini menunjukkan nilai yang lebih tinggi. OECD juga menyatakan bahwa mayoritas otoritas pajak menutup lebih banyak kasus dibandingkan dengan sebelumnya. (<https://ekonomi.bisnis.com/read/20190918/259/1149724/oecd-kasus-transfer-pricing-meningkat>).

Berdasarkan UU No 7/2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) yang merupakan tonggak sejarah baru reformasi perpajakan di Indonesia, salah satu topik yang menjadi sorotan adalah tentang *transfer pricing*. Hal ini dapat dilihat dengan direvisinya penjelasan dari Pasal 18 ayat (3) UU Pajak Penghasilan (UU PPh) sehubungan dengan upaya pencegahan penghindaran pajak, khususnya melalui *transfer pricing*. Tidak hanya itu, Ditjen Pajak (DJP) juga semakin memaksimalkan upaya penanganan *transfer pricing*. Ini terbukti dengan dibentuknya Gugus Tugas *transfer pricing* sebagai upaya menciptakan standar penanganan *transfer pricing* yang sama di setiap KPP. (<https://news.ddtc.co.id/perkem-bangan-isu-transfer-pricing-layak-diikuti-ini-alasannya-39666>).

Banyak penelitian yang telah dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor apa saja yang memotivasi dan mempengaruhi suatu perusahaan melakukan transfer pricing, baik di Indonesia maupun di Negara lain. Penelitian-penelitian tersebut antara lain dilakukan oleh Richardson, et al (2013), Nguyen, et al, (2018), Neacsu and Feleaga (2017), Tjandrakirana dan Ermadiani (2019), Nofrianti dan Arsjah (2019), Wahyudi, dkk (2021), Irawan dan Ulinuha (2022) serta Hadmoko dan Irawan (2022). Ukuran perusahaan, profitabilitas, leverage serta intangible asset adalah faktor-faktor yang diduga mempengaruhi sebuah perusahaan untuk melakukan transfer pricing.

Pandemi Covid 19 sebagai pandemi yang terjadi secara global telah memberikan pola yang unik dan tantangan yang spesifik terhadap isu-isu yang berkaitan dengan transfer pricing. (<https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic.htm>). Pandemi Covid 19 menyebabkan perubahan lingkungan dan karakteristik transaksi global secara signifikan. Perubahan ini menyebabkan munculnya resiko-resiko baru yang harus dihadapi oleh perusahaan-perusahaan secara global, termasuk resiko-resiko yang berkaitan dengan lalu lintas perdagangan yang menimbulkan beban pajak dan menjadi subjek transfer pricing. Berkaitan dengan isu pandemi Covid 19, OECD merasa perlu dilakukan berbagai penelitian dan kajian untuk dijadikan dasar penerapan kebijakan-kebijakan untuk meminimalkan implikasi negative dari pandemic Covid 19.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar variabel independen yakni: ukuran perusahaan, profitabilitas, leverage serta intangible asset mempengaruhi variabel dependen: *transfer pricing*. Pelaksanaan penelitian ini di BEI, yakni pasar modal yang masih termasuk dalam kriteria *emerging market*. Pasar modal tentu memiliki karakteristik yang bervariasi sehingga diharapkan *output* penelitian ini mampu menjadi model untuk meningkatkan pemahaman tentang gejala atau fenomena yang terjadi akibat Covid 19 untuk dijadikan dasar pembuatan kebijakan bagi regulator dan pihak terkait lainnya. Pada akhir tahun 2021 tercatat 809 perusahaan yang listed di BEI, dan 193 perusahaan merupakan perusahaan yang bergerak di sector manufaktur. Karena keterbatasan-keterbatasan yang ada, maka penelitian ini hanya meneliti perusahaan dari sector manufaktur sebagai populasi penelitian, sebagai sector yang paling besar dari segi jumlah. Selain itu, perusahaan-perusahaan dari sector manufaktur biasanya memiliki nilai asset yang sangat besar.

TINJAUAN PUSTAKA

Transfer pricing

Transfer pricing merupakan bentuk signifikan dari penghindaran pajak yang dilakukan dengan mengalihkan keuntungan dari negara dengan tarif pajak yang lebih tinggi ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah (Richardson et al., 2013; Sari, 2020). Matei dan Pîrvu (2011) mendefinisikan harga transfer sebagai harga yang dibebankan antara pihak terkait untuk perolehan/penyediaan layanan atau untuk perolehan/penjualan barang. Sansing (2014) menunjukkan bahwa harga di mana jasa atau barang ditransfer antara pihak-pihak terkait mempengaruhi laba yang direalisasikan oleh masing-masing perusahaan yang terlibat dalam transaksi dan juga pajak penghasilan badan yang harus dibayar oleh masing-masing perusahaan tersebut. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa "*transfer pricing*" merupakan mekanisme manajemen keuangan penting yang memungkinkan perusahaan multinasional untuk melakukan manuver dana secara internasional (Hung Chan et al., 2015). Karena situasi ini, penetapan harga transfer dapat menghilangkan bagian pajak yang adil dari perusahaan multinasional (Neighbour, 2002).

Ukuran Perusahaan dan Transfer Pricing

Perusahaan yang lebih besar biasanya terlibat dalam lebih banyak aktivitas bisnis dan transaksi keuangan daripada perusahaan yang lebih kecil, sehingga memberikan peluang tambahan untuk secara signifikan menghindari pajak perusahaan (Rego, 2003). Perusahaan yang lebih besar (sebagai lawan dari perusahaan yang lebih kecil) cenderung untuk memiliki transaksi antar perusahaan yang substansial yang mungkin memiliki harga transfer dan/atau implikasi kapitalisasi yang tipis, pengaturan sewa dan pembiayaan yang diuntungkan pajak, dan entitas aliran yang kompleks (termasuk kemitraan dan perwalian). Penelitian oleh Hanlon et al. (2007) menemukan bahwa perusahaan yang lebih besar biasanya memiliki kekurangan pajak yang lebih besar dibandingkan dengan pajak mereka yang sebenarnya kewajiban. Selain itu, Bernard dkk. (2006) mengamati bahwa perusahaan yang lebih besar terlibat dalam manipulasi harga transfer yang lebih besar. Perusahaan dengan total aset yang besar menunjukkan bahwa mereka telah mencapai tahap jatuh tempo dimana arus kas positif dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif lama (Waworuntu & Hadisaputra, 2016). Shackelford, Slemrod & Sallee (2011) juga menyatakan bahwa perusahaan besar memiliki kesempatan untuk mengalihkan pendapatan mereka untuk meminimalkan pajak pembayaran. Keuntungan ini secara signifikan meningkatkan insentif dan pengurangan kewajiban pajak melalui: secara agresif menerapkan praktik penghindaran pajak melalui harga transfer. Perusahaan besar lebih banyak agresif dalam mengatur strategi perencanaan pajak daripada yang kecil (Conover & Nichols, 2000). Itu peluang dan insentif yang lebih besar, semakin perusahaan yang lebih besar menyebabkan agresivitas penetapan harga transfer (Waworuntu & Hadisaputra, 2016).

H1: Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Profitabilitas dan Transfer Pricing

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dalam periode tertentu. Hermi (2004) menjelaskan bahwa keuntungan diperoleh dari selisih antara aset masuk (pendapatan dan laba) dan keluar aset (beban dan kerugian). Keuntungan perusahaan dapat berupa ditahan (sebagai laba ditahan) dan dibagi (sebagai dividen). Perusahaan yang lebih menguntungkan cenderung terlibat dalam transaksi atau skema yang dirancang untuk menghindari pajak perusahaan secara signifikan (Rego, 2003). Selanjutnya, penelitian Wilkie (1988) dan Wilkie dan Limberg (1993) menemukan hubungan positif antara pendapatan sebelum pajak dan tarif pajak efektif (ETR). Rego (2005) menemukan bahwa perusahaan dengan laba sebelum pajak yang tinggi cenderung mempraktekkan pajak penghindaran. Mereka juga cenderung berlatih transfer penetapan harga untuk mengurangi keuntungan untuk penghindaran pajak. Oleh mempraktekkan harga transfer, perusahaan dapat menyesuaikan harga untuk berbagai transaksi antar divisi perusahaan yang memiliki hubungan khusus (Richardson et al., 2013). *Transfer pricing* telah menjadi kendaraan melalui mana perusahaan mengalihkan pendapatan mereka ke yurisdiksi pajak rendah dan dalam beberapa kasus tanpa pajak daerah (Barker et al., 2017).

H2: Profitabilitas berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Leverage dan Transfer Pricing

Pajak merupakan hal penting dan menjadi perhatian utama bagi strategi perusahaan dalam hal pengambilan keputusan (Anouar & Houria, 2017). Penetapan struktur modal melalui kebijakan utang juga dikatakan berdampak pada pajak. Perusahaan dengan *leverage* tinggi kemungkinan akan mengambil

keuntungan dari karakteristik utama modal utang yaitu kesepadanan dana pinjaman. Perusahaan yang memiliki utang yang tinggi cenderung mengambil keuntungan untuk meminimalkan pajak. Jika rasio utang melebihi batas, maka cobalah untuk menghindari pelanggaran kontrak utang dengan memilih metode akuntansi yang meningkatkan laba perusahaan (Dyreng et al., 2008). Salah satu cara penetapan harga transfer adalah pemilihan prosedur akuntansi melalui laporan perubahan laba periode berikutnya ke periode berjalan. Richardson, et al (2013) menyatakan bahwa kebijakan utang memiliki pengaruh terhadap tekad perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. untuk menghindari pajak perusahaan secara signifikan (Rego, 2003; Dyreng dkk., 2008).

Penelitian sebelumnya oleh Bernard et al. (2006) menunjukkan bahwa perusahaan dengan rasio utang terhadap ekuitas yang tinggi cenderung lebih agresif pajak daripada perusahaan dengan rasio utang terhadap ekuitas yang rendah. Faktanya, pertimbangan pajak tampaknya menjadikan utang sebagai bentuk pembiayaan preferensial di yurisdiksi pajak tinggi dan ekuitas di yurisdiksi pajak rendah (Rego, 2003; Dyreng et al., 2008).

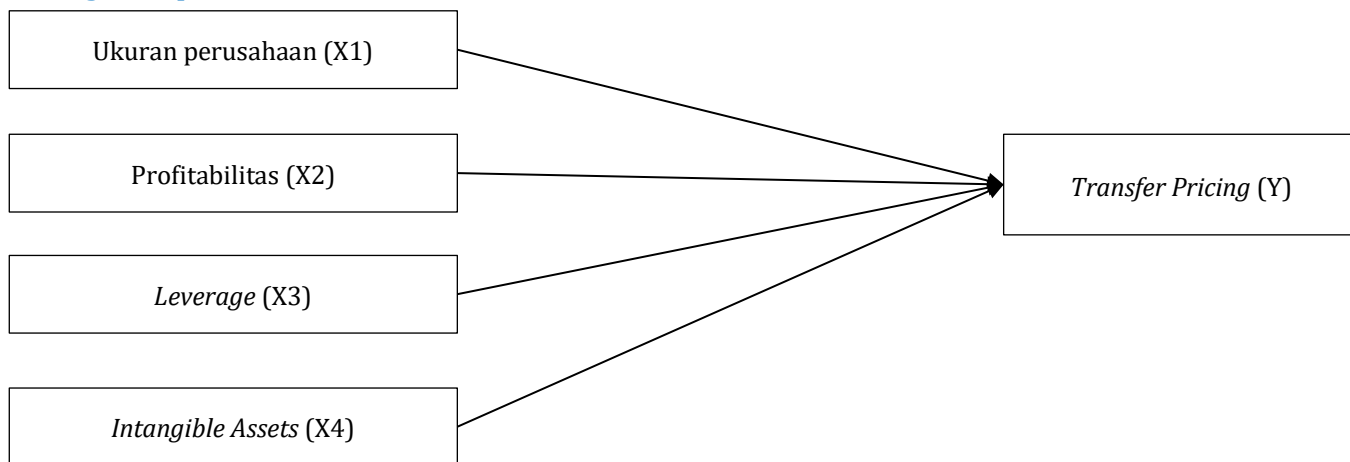
H3: Leverage berpengaruh terhadap transfer pricing.

Intangible Assets dan Transfer Pricing

Tingkat rata-rata (yaitu periode pelaporan saat ini dan sebelumnya) tidak berwujud dianggap sebagai proksi dari kemampuan perusahaan untuk mengalihkan pendapatan secara internasional (Hanlon et al., 2007; Dyreng et al., 2008). Aset tidak berwujud memiliki karakteristik tertentu seperti kurangnya pasar yang mapan dan penilaian subjektif yang dapat dieksploitasi secara bersamaan oleh perusahaan di beberapa yurisdiksi. Oleh karena itu, ada peluang lebih besar untuk terlibat dalam agresivitas penetapan harga transfer melalui transfer aset tidak berwujud antara yurisdiksi pajak yang bervariasi (Shackelford et al., 2007; Dyreng et al., 2008). Menurut sebuah studi oleh Hanlon et al. (2007), biaya transaksi rata-rata yang terkait dengan transfer aset tidak berwujud secara signifikan berkontribusi pada transfer keuntungan antara perusahaan yang saling terkait secara internasional. Tidak dapat disangkal ciri khas aset tetap tak berwujud dan kesulitan menilainya karena tidak ada pasar untuk pengoperasian aset tetap tak berwujud serupa. Oleh karena itu, penilaian aset tidak berwujud bersifat subjektif oleh perusahaan afiliasi.

H4: Intangible Assets berpengaruh terhadap transfer pricing.

Kerangka berpikir



Gambar 1 : Kerangka Konseptual

METODE PENELITIAN

Populasi dan sampel

Penelitian ini menggunakan populasi yang terdiri dari perusahaan Sektor Manufaktur yang Listed di Bursa Efek Indonesia sebagai pasar yang dikategorikan sebagai pasar berkembang. Pasar negara berkembang karakteristik yang berbeda dibandingkan advance market ataupun frontier market. Pasar negara berkembang pada dasarnya tidak memiliki tingkat efisiensi pasar dan standar ketat dalam akuntansi dan peraturan sekuritas supaya dapat jadi setara dengan negara maju. Sampai dengan akhir tahun 2021 terdaftar 205 perusahaan sector manufaktur di Bursa Efek Indonesia. Sampel ditentukan dengan metode *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel berdasarkan

pertimbangan atas kriteria tertentu.

Tabel 1: Kriteria sampel

No	Kriteria Sampel	Jumlah
1	Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI	205
2	Perusahaan yang IPO dari tahun 2020	-33
3	Perusahaan yang persentase kepemilikan asing di bawah 20%	-102
4	Perusahaan yang tidak melaporkan laporan keuangan dengan lengkap	-19
	Jumlah	51
	Periode (tahun) penelitian	*2
	Total	102

Sumber: Data Diolah, 2022

Teknik pengumpulan dan analisis data

Pengumpulan data penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi, yakni dengan mengumpulkan data sekunder berupa laporan keuangan maupun informasi lainnya yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Data yang dikumpulkan untuk penelitian ini berupa data kuantitatif, yaitu data yang diukur dalam suatu skala numerik. Sumber data penelitian ini adalah data sekunder, berupa laporan keuangan diperoleh dari situs resmi BEI yaitu www.idx.co.id.

Sampel penelitian adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar periode 2020 – 2021 (selama pandemi Covid 19). Selain itu, perusahaan yang menjadi sampel haruslah perusahaan yang aktif dan menyampaikan laporan keuangan selama periode pengamatan serta memiliki anak perusahaan di luar negeri. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda, dengan model persamaan:

$$TP = a + bSIZE + cPROFIT + dLEV + eINTANG + \varepsilon$$

Pengukuran untuk masing – masing variabel adalah sebagai berikut:

$$1. \text{Transfer Pricing} = \frac{\text{Piutang transaksi pihak berelasi}}{\text{Total piutang}} \times 100\%$$

Refgia (2014)

$$2. \text{Ukuran perusahaan: Logaritma natural Total Assets (Sticney dan McGee, 1982)}$$

$$3. \text{Profitabilitas : Logaritma natural pendapatan sebelum pajak (Rego, 2003).}$$

$$4. \text{Financial Leverage} = \frac{\text{Longterm Debt}}{\text{Total Asset}} \quad (\text{Sticney dan McGee, 1982})$$

$$5. \text{Intangible Assets menggunakan logaritma natural pengeluaran R\&D (Dyrenge et al, 2008).}$$

Uji hipotesis akan dilakukan menggunakan OLS model regresi berganda, supaya dapat melakukan uji hipotesis, harus terlebih dahulu dilakukan uji asumsi klasik untuk memastikan model penelitian memenuhi kriteria baik, yaitu uji normalitas, heteroskedastisitas, multikolinieritas serta uji autokorelasi.

Uji hipotesis menggunakan persamaan regresi linier berganda dengan tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan analisis grafik histogram dan grafik normal probability plot dan uji statistik dengan melihat nilai kolmogorov-smirnov (1- sample K-S), untuk menilai ada atau tidaknya multikolinieritas dalam model regresi dilihat dari nilai TOL (*tolerance*) dan VIF dari masing-masing variabel dependen terhadap variabel independennya, untuk menilai model memenuhi kriteria tidak terdapat autokorelasi dapat dilakukan dengan melihat Asymp.Sig. (*2-tailed*) pada run test jika nilai > 0.05 maka data tersebut bebas dari autokorelasi, dan menilai ada tidaknya heteroskedastisitas pada penelitian adalah dengan melihat grafik *scatter plot*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji asumsi klasik

Analisis Kolmogorov-Smirnov Test (K-S) dengan pendekatan Monte Carlo digunakan sebagai alat uji normalitas. Suatu model dikatakan memenuhi syarat normalitas apabila nilai sig. >0.05.

Tabel 2: Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		101
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0
	Std. Deviation	2.96067212
Most Extreme Differences	Absolute	0.101
	Positive	0.101
	Negative	-0.093
Test Statistic		0.101
Asymp. Sig. (2-tailed)		.013 ^c
	Sig.	.243 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	99% Confidence Interval	Lower Bound
		Upper Bound
		0.254

Sumber: *Data* diolah, 2023

Syarat memenuhi kriteria tidak terjadi multikolinieritas jika nilai tolerance > 0.10 dan nilai VIF < 10.

Tabel 3: Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1 LAG_X1	0.187	5.359
LAG_X2	0.194	5.165
LAG_X3	0.882	1.134
LAG_X4	0.838	1.193

Sumber: *Data* diolah, 2023

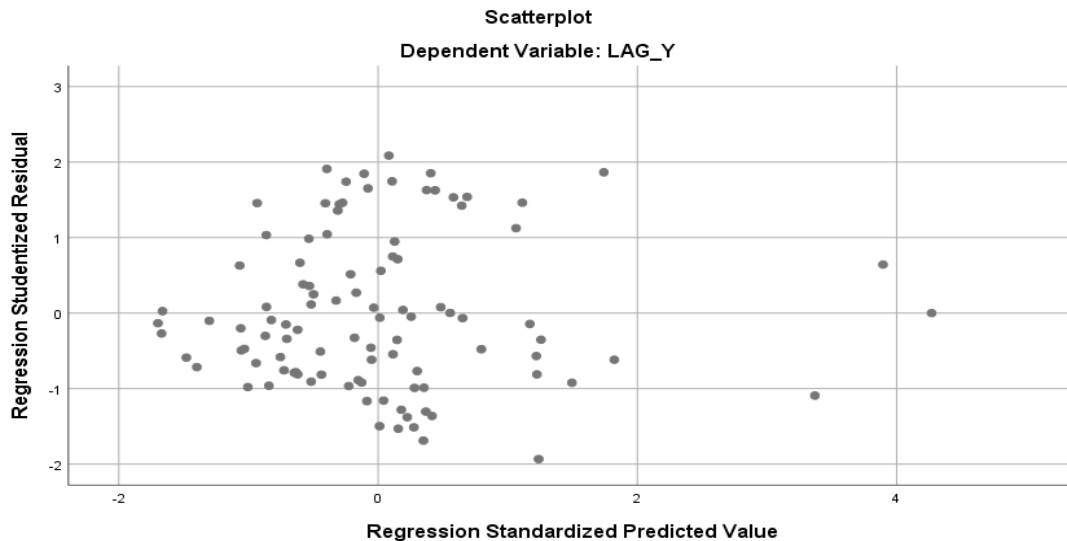
Nilai dari runs test digunakan sebagai syarat Uji autokorelasi. Suatu model dikatakan lolos uji Autokorelasi apabila nilainya tidak kurang dari 0.05.

Tabel 4 : Uji Autokorelasi

Runs Test	
	Unstandardized Residual
Test Value ^a	-0.41428
Cases < Test Value	50
Cases >= Test Value	51
Total Cases	101
Number of Runs	56
Z	0.901
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.368

Sumber: *Data* diolah, 2023

Grafik scatterplot digunakan pada penelitian ini untuk menilai model bebas dari heteroskedastisitas apabila titik – titik di atas dan dibawah angka 0 pada sumbu X dan Y.



Gambar 2: Uji Heteroskedastisitas

Sumber: Data diolah, 2022

Uji regresi linear berganda

Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien R-square digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat. Berikut tabel koefisien determinasi:

Tabel 5: Adjusted R²

Model Summary ^b	
Model	Adjusted R Square
1	0.054

Sumber: Data diolah, 2022

Tabel di atas menunjukkan nilai adjusted R² diperoleh sebesar 0,054. Hal ini memiliki arti kemampuan variabel bebas yaitu ukuran perusahaan (X1), profitabilitas (X2), leverage (X3) dan intangible asset (X4) dalam menjelaskan variabel dependen yaitu transfer pricing (Y) sebesar 5,4% dan sisanya 94,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Uji Parsial (Uji t)

Pengujian secara parsial pengaruh atas variabel-variabel bebas (Independent Variable) terhadap variabel terikatnya, dilakukan dengan Uji t. Apabila nilai signifikansi < 0,05 maka variabel independen berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen.

Tabel 6: Uji secara Parsial

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	25.857	13.803		1,873	0.064
lag_x1	8.314	5.057	0.37	1,644	0.103
1 lag_x2	-11.423	4,611	-0.548	-2.477	0.015
Lag_x3	0.024	0.161	0.015	0.146	Lag_x 4
0.885	-0.446	0.584	-081	-0.763	0.447

Sumber: Data diolah, 2022

Hasil uji t yang disajikan pada tabel diatas menunjukkan pengujian data dengan regresi berganda

dengan tingkat nilai signifikansi $\geq 5\%$. Persamaan regresi dapat dilihat dari nilai pada kolom B, maka model regresi yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$Y = 25,857 + 8,314UP - 11,423Profit + 0.024DAR - 0,446IA$$

Dari hasil pengolahan SPSS di atas menunjukkan bahwa:

1. Berdasarkan model regresi di atas dapat dipahami bahwa nilai konstanta (α) sebesar 25,875, hal ini memiliki arti jika semua variabel independent X1, X2, X3, dan X4 dianggap memiliki nilai 0 atau konstan, maka *transfer pricing* (Y) sebesar 25,875.
2. Berdasarkan uji t dapat diketahui bahwa ukuran perusahaan memiliki nilai signifikannya sebesar 0.103 hal ini memiliki arti tidak kurang dari 0,05 jadi dapat ditarik suatu simpulan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh secara parsial terhadap *transfer pricing* (Y). Interpretasi dari model regresi tersebut dapat dilihat dari nilai koefisien ukuran perusahaan sebesar 8,314, hal ini memiliki arti jika ukuran perusahaan mengalami peningkatan satu satuan maka akan meningkatkan *transfer pricing* sebesar 8,314. Sebaliknya apabila ukuran perusahaan mengalami penurunan satu satuan maka *transfer pricing* akan mengalami penurunan juga sebesar 8,314.
3. Berdasarkan uji t diketahui bahwa variabel profitabilitas nilai sig. sebesar 0,015 yang berarti tidak lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa profitabilitas berpengaruh secara parsial terhadap *transfer pricing* (Y). Interpretasi dari persamaan regresi tersebut dapat dilihat dari nilai koefisien profitabilitas sebesar -11,423 menyatakan bahwa jika profitabilitas mengalami peningkatan satu satuan maka akan mengalami penurunan atau mengurangi *transfer pricing* sebesar -11,423, dan juga apabila profitabilitas mengalami penurunan satu satuan maka akan menurunkan *transfer pricing* sebesar -11,423.
4. Berdasarkan uji t diketahui bahwa variabel *leverage* nilai signifikannya sebesar 0.885 yang berarti lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh secara parsial terhadap *transfer pricing* (Y). Interpretasi dari persamaan regresi di atas dapat dilihat dari nilai koefisien *leverage* sebesar 0.024 menyatakan bahwa jika *leverage* mengalami peningkatan satu satuan maka akan meningkatkan *transfer pricing* sebesar 0.024. Sebaliknya apabila *leverage* mengalami penurunan satu satuan maka *transfer pricing* akan mengalami penurunan juga sebesar 0.024.
5. Berdasarkan uji t diketahui bahwa variabel intangible asset nilai signifikannya sebesar 0.447 yang berarti lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa intangible asset tidak berpengaruh secara parsial terhadap *transfer pricing* (Y). Interpretasi dari persamaan regresi di atas dapat dilihat dari nilai koefisien intangible asset sebesar -0,446 menyatakan bahwa jika intangible asset mengalami peningkatan satu satuan maka akan mengalami penurunan atau mengurangi *transfer pricing* sebesar -0,446, dan juga apabila intangible asset mengalami penurunan satu satuan maka akan menurunkan *transfer pricing* sebesar -0,446.

Pengaruh ukuran Perusahaan dan *Transfer Pricing*

Uji hipotesis 1 menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* pada masa covid 19, dengan koefisien bernilai positif. Koefisien bernilai positif menunjukkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Hal ini sesuai dengan kerangka berpikir yang dijelaskan pada landasan teori. Nilai yang tidak signifikan kemungkinan disebabkan karena pada masa covid 19, semua perusahaan, baik yang berukuran besar maupun yang berukuran kecil mengalami penurunan volume transaksi yang signifikan, sehingga mereka lebih fokus bagaimana untuk dapat bertahan dibandingkan dengan fokus untuk melakukan upaya-upaya *transfer pricing*.

Pengaruh profitabilitas dan *Transfer Pricing*

Uji hipotesis 2 menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *transfer pricing*, hanya saja nilai koefisien yang negative berlawanan dengan kerangka berpikir yang diuraikan dalam teori. Hal ini dimungkinkan karena kondisi ekonomi yang bersifat anomali dan tidak dapat diprediksi sama sekali, sehingga perusahaan-perusahaan yang labanya lebih kecil berusaha bertahan salah satunya dengan melakukan *transfer pricing* berupa penghindaran pajak.

Pengaruh *leverage* dan *Transfer Pricing*

Uji hipotesis 3 menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, namun nilai koefisien yang positif sesuai dengan kerangka berpikir pada landasan teori. Nilai yang tidak signifikan kemungkinan disebabkan karena pada masa covid 19, semua perusahaan baik yang memiliki *leverage* besar maupun yang kecil mengalami penurunan volume transaksi yang signifikan, sehingga mereka lebih fokus bagaimana untuk dapat bertahan, dibandingkan dengan fokus untuk melakukan

upaya-upaya *transfer pricing*.

Pengaruh *Intangible Assets* dan *Transfer Pricing*

Uji hipotesis 4 menunjukkan bahwa *intangible assets* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, namun nilai koefisien yang negatif berlawanan dengan kerangka berpikir pada landasan teori. Hal ini kemungkinan disebabkan karena nilai *intangible assets* pada perusahaan manufaktur tidak terlalu material, sehingga tidak menjadi dasar pertimbangan utama dalam hal melakukan *transfer pricing*.

KESIMPULAN

Dari hasil uji hipotesis dibuktikan bahwa hanya variabel profitabilitas yang berpengaruh terhadap *transfer pricing*, sedangkan variabel ukuran perusahaan, *leverage* dan *intangible assets* tidak berpengaruh. Hal ini dimungkinkan karena kondisi pada saat covid 19 menyebabkan perusahaan-perusahaan yang mengalami penurunan kinerja keuangan yang sangat signifikan, sehingga mereka lebih memfokuskan perhatian pada upaya bertahan dengan berorientasi pada permasalahan operasional dibandingkan dengan melakukan upaya-upaya *transfer pricing*.

DAFTAR PUSTAKA

- Barker, J., Asare, K., & Brickman, S. (2017). *Transfer pricing as a vehicle in corporate tax avoidance*. *Journal of Applied Business Research*, 33(1), 9-16.
- Bernard, A.B., Jensen, J.B., Schott, P.K., 2006. *Transfer Pricing by U.S.-Based Multinational Firms*. NBER Working Paper 12493. <<http://www.nber.org/papers/w12493>>.
- Conover, T.L., Nichols, N.B., 2000. *A further examination of income shifting through transfer pricing considering firm size and/or distress*. *The International Journal of Accounting* 35, 189-211.
- Dyregang, S., Hanlon, M., Maydew, E., 2008. *Long-run corporate tax avoidance*. *The Accounting Review* 83 (1), 61-82.
- Hadmoko F. T. & Irawan F. (2022). *Determinants of transfer pricing aggressiveness and the mediation role of tax burdens: Evidence from Indonesia*. *JEMA: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi dan Manajemen*, 19(1) 2022, 41-59 <http://dx.doi.org/10.31106/jema.v19i1.13901>, ISSN (Online) 2597-4017.
- Hanlon, M., Mills, L., Slemrod, J., 2007. *An empirical examination of corporate tax noncompliance*. In: Auerbach, A., Hines, J.R., Slemrod, J. (Eds.), Taxing Corporate Income in the 21st Century. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 171-210.
- Hermi. (2004). Hubungan laba bersih dan arus kas operasi terhadap dividen kas pada perusahaan perdagangan besar barang produksi di BEJ pada periode 1999-2002. *Media Riset Akuntansi, Auditing, Dan Informasi*, 4(3), 247-258.
- Hung Chan, K., Agnes, W.Y. Lo & Phyllis, L.L. Mo (2015) "An empirical analysis of the changes in tax audit focus on international transfer pricing", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 24: 94-104.
- Irawan F. & Ulinnuha I. A. (2022). *Transfer Pricing Aggressiveness in Indonesia: Multinationality, Tax Haven, and Intangible Assets*. *Jurnal Dinamika Akuntansi dan Bisnis* Vol. 9 (1), 2022, pp 1-18.
- Ito, J. & Komoriya, Y. (2015) *Firms' Location Selections and Regional Policy in the Global Economy, Chapter 6 - The impact of transfer pricing regulations on the location decisions of MNEs*, Tokyo: Springer, 81-106.
- Klassen, K. *Transfer Pricing: Strategies, Practices, and Tax Minimization*, School of Accounting and Finance (2013).
- Lamers, I. & Mcharo, P. & Nakajima, K. (2014) "Tax base erosion and profit shifting (BEPS) and international economic law", Genève: The Graduate Institute, Centre for Trade and Economic Integration, CTEI working papers.
- Matei, G. & Pîrvu, D. (2011) "Prețurile de transfer în Uniunea Europeană" [Transfer prices in the European Union], *Economie teoretică și aplicată*, vol. XVIII (2011), issues 4(557): 99-111.
- Munteanu, C., Horobeț, A. (2005). *Finanțe transnaționale*, Editura All Beck, București, p. 818.
- Neacsu, I. & Feleagă, L. (2017) "Evolutions and tendencies regarding the Romanian transfer pricing legislation: is there a need for change?", *Audit Financiar*, vol. XV, no. 1(145)/2017: 65-82.
- Neighbour, J. (2002) *Transfer pricing: Keeping it at arm's length*, in *OECD Observer No. 230*, OECD Center for Tax Policy and Administration, available online at http://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html (Accessed March 2017).
- Nguyen, T. N., Nguyen, H. A., & Doan, T.N. (2018) *Determinants Of Transfer Pricing Aggressiveness: A Case Of Vietnam*. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, Vol. 16, Issue

5(August).

- Nofryanti & Arsjah R.J. (2019). *The Factors Affecting Transfer Pricing Evidence From Indonesia. International Journal of Business, Economics and Law, Vol. 19, Issue 5 (August) ISSN 2289-1552.*
- Refgia, T. (2017). Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Asing dan Tunneling Incentive terhadap Transfer Pricing. JOM Fekon.
- Rego, S. O. (2003). *Tax avoidance activities of U.S. multinational corporations. Contemporary Accounting Research, 20(4), 805–833.*
- Rego, S. O. (2005). *Tax avoidance activities of U.S. multinational corporations. Contemporary Accounting Research, 20(4), 805-833.*
- Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2013). *Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms. Journal of Contemporary Accounting & Economics, 9(2), 136-150.*
- Sansing, R. (2014) "International Transfer Pricing", *Foundations and Trends® in Accounting, vol. 9, issues 1:1-57.*
- Shackelford, D. A., Slemrod, J. B., & Sallee, J. (2011). *A unifying model of how the tax system and generally accepted accounting principles affect corporate behavior. SSRN Electronic Journal.*
- Shackelford, D.A., Slemrod, J., Sallee, J.M., 2007. *A unifying model of how the tax system and generally accepted accounting principles affect corporate behavior. Working Paper, University of North Carolina and University of Michigan.*
- Tjandrakirana R. & Ermadiani. (2019). *Factors That Influence Companies to Transfer Pricing. Advances in Economics, Business and Management Research, volume 142.*
- Wahyudi, D. E., T, S., & Rusydi, M. K. (2021). *Determinants of Transfer Pricing Aggressiveness with the Moderation of Corporate Governance in Indonesia and Malaysia. Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura, 24(1), 23. <https://doi.org/10.14414/jebav.v24i1.2536>.*
- Wakil, G. (2019). *Firm size proxies and the value relevance of predictive stock return models. Springer Link. <https://link.springer.com/article/10.1007/s12197-019-09491-7>*
- Waworuntu, S. R., & Hadisaputra, R. (2016). *Determinants of transfer pricing aggressiveness in Indonesia. Pertanika Journal Social Science & Humanities, 24, 95–110.*
- Wilkie, P., 1988. *Corporate average effective tax rates and inferences about relative tax preferences. Journal of the American Taxation Association 10 (2), 75-88.*
- Wilkie, P., Limberg, S., 1993. *Measuring explicit tax (dis)advantage for corporate taxpayers: an alternative to average effective tax rates. Journal of the American Taxation Association 15 (1), 46–71.*
- Wong, H., Nassiripour, S., Mir, R., & Healy, W. (2011). *Transfer Price Setting in Multinational Corporations, , 2(9), 10-14. International Journal of Business and Social Science, 2(9), 10–14. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20190918/259/1149724/oecd-kasus-transfer-pricing-meningkat>. <https://news.ddtc.co.id/perkembangan-isu-transfer-pricing-layak-diikuti-ini-alasannya-39666> <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic.htm>*