

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu

##### 2.1.1. Teori Agensi (*Agency Theory*)

Jensen & Meckling (1976) mendefinisikan hubungan keagenan (*agency relationship*) sebagai suatu kontrak antara pemilik saham (*principal*) dan tim manajemen (*agent*), di mana agen diberi kewenangan untuk mengatur usaha dan membuat keputusan atas nama pemberi kuasa atau *principal*. Karena baik *principal* maupun agen diasumsikan berperilaku rasional dan berorientasi pada pemaksimalan utilitas, namun muncul potensi konflik kepentingan ketika tindakan agen tidak sepenuhnya sejalan dengan tujuan *principal*. Dengan itu, *principal* menerapkan mekanisme pengendalian berupa memberikan insentif dan menyebabkan biaya (*agency costs*) untuk memonitor tindakan agen yang menyimpang pengawasan terhadap perilaku agen, yang menimbulkan biaya keagenan.

Menurut McColgan (2001), terdapat aspek-aspek yang mendorong timbulnya isu-isu keagenan yaitu:

a. *Moral Hazard*

*Moral Hazard* merupakan permasalahan yang kerap muncul dalam perusahaan yang memiliki tingkat kompleksitas operasional tinggi. Dalam kondisi ini, manajer memiliki

kesempatan untuk melaksanakan tugas-tugas yang tidak sepenuhnya dapat diawasi oleh pemegang saham atau kreditur, sehingga membuka kemungkinan terjadinya aktivitas di luar kesepakatan kontraktual antara manajer dan pemegang saham.

b. Penahanan Laba (*Earning Retention*)

Penahanan laba mencerminkan kecenderungan manajemen untuk menerapkan investasi berlebih demi memperluas kekuasaan, meningkatkan prestise, atau memperoleh penghargaan pribadi melalui ekspansi dan pertumbuhan perusahaan. Tindakan ini justru dapat menggerus kesejahteraan para pemegang saham.

c. Horison Waktu (*Time Horizon*)

Horison waktu menjadi sumber konflik karena perbedaan perspektif antara pemegang saham yang terfokus pada arus kas jangka panjang dan bersifat tidak mesti, dengan manajemen yang cenderung memprioritaskan aspek-aspek yang berkaitan langsung dengan kepentingan operasional mereka. Perbedaan orientasi waktu inilah yang memicu konflik kepentingan.

d. Penghindaran Risiko Manajerial (*Manajerial Risk Aversion*)

Masalah yang dapat terjadi saat keterbatasan diversifikasi portofolio berdampak pada kompensasi manajer yang terikat dengan kinerja perusahaan. Hal ini mendorong manajer untuk meminimalkan risiko saham perusahaan dengan menghindari

keputusan investasi berisiko tinggi. Sebagai contoh, manajemen cenderung memilih pendanaan melalui ekuitas dan menghindari utang untuk meminimalkan kemungkinan kebangkrutan.

Masalah keagenan dapat terbagi menjadi tiga menurut Panda & Leepsa (2017), yaitu sebagai berikut:

1. Masalah Keagenan Tipe I

Masalah keagenan tipe I merupakan konflik yang terjadi antara *principal* dan agen akibat adanya *asymmetric information*. Pemegang saham sebagai *principal* memberikan kewenangan pengelolaan perusahaan kepada manajemen dengan ekspektasi bahwa manajemen akan bertindak sesuai kepentingan pemilik perusahaan. Akan tetapi, dalam praktiknya sering kali lebih berorientasi pada peningkatan kompensasi pribadi yang lebih signifikan, yang pada akhirnya dapat menyebabkan konflik kepentingan dengan *principal*.

2. Masalah Keagenan Tipe II

Pemilik saham mayoritas dan pemilik saham minoritas berkonflik dalam model keagenan tipe II. Apabila diperbandingkan dengan pemilik saham minoritas, pemilik saham mayoritas mempunyai kekuatan suara serta dampak lebih signifikan dalam proses pengambilan keputusan manajemen. Situasi tersebut memberikan kesempatan kepada pemilik saham mayoritas dengan tujuan merumuskan kebijakan yang lebih

menguntungkan bagi diri mereka sendiri tanpa mempertimbangkan keinginan pemilik saham terkecil, sehingga pemilik saham minoritas kesulitan untuk melindungi kepentingannya sendiri.

### 3. Masalah Keagenan Tipe III

Konflik yang terjadi antar *principal* dengan *creditors* merupakan masalah keagenan tipe III. Konflik ini muncul karena adanya perbedaan kepentingan dalam pengambilan keputusan investasi dan pembiayaan perusahaan. Pemegang saham cenderung menginginkan investasi dengan tingkat kerentanan tinggi untuk memperoleh keuntungan besar, sedangkan kreditur lebih mengutamakan dana yang dipinjamkan aman dan stabilitas perusahaan. Akibatnya, keputusan perusahaan yang terlalu berisiko dapat meningkatkan potensi kerugian bagi pihak kreditur.

Permasalahan keagenan antara pemegang saham dan manajemen dapat diminimalkan melalui upaya penyelarasan kepentingan kedua belah pihak. Keberadaan kepemilikan saham manajerial merupakan salah satu mekanisme yang layak diterapkan untuk mengurangi biaya agensi karena, dengan memiliki saham perusahaan, para manajer akan mengalami pengaruh langsung dari setiap pilihan yang dibuat, sehingga menstimulasi pengambilan keputusan yang sejalan dengan keinginan pemilik saham (Risman & Zuraida, 2022). Jensen & Meckling (1976) mengklasifikasikan biaya

keagenan ke dalam tiga komponen, di antaranya *monitoring cost*, *bonding cost*, dan *residual loss*. *Monitoring cost* adalah pengeluaran yang dibebankan kepada *principal* dengan tujuan melakukan penilaian terhadap kinerja manajemen. *Bonding cost* adalah pengeluaran yang menjadi beban agen dalam memastikan bahwa agen akan mematuhi persyaratan sesuai kepentingan *principal*. Sementara itu, *residual loss* merupakan kerugian dari berkurangnya kesejahteraan *principal* akibat adanya ketidaksesuaian keputusan yang diharapkan oleh *principal* dan keputusan agen.

Masalah keagenan pada dasarnya muncul karena *principal* dan *agent* memiliki kepentingan serta tujuan yang tidak selalu sejalan. Pemegang saham sebagai *principal* menginginkan peningkatan nilai perusahaan dan keuntungan yang optimal, sedangkan manajemen sebagai *agent* memiliki kepentingan lain untuk melakukan tindakan oportunistik dalam rangka menyajahterakan dirinya. Perbedaan kepentingan tersebut menimbulkan konflik agensi karena manajemen mempunyai kanal informasi dan kewenangan yang leluasa dalam pengambilan kebijakan operasional dibandingkan dengan kepentingan pemegang saham. Kondisi tersebut menciptakan ketidakseimbangan informasi dan memberikan peluang bagi manajemen untuk menentukan kebijakan *Transfer Pricing*. Pada dasarnya, *Transfer Pricing* merupakan praktik yang legal dan wajar apabila diterapkan selaras dengan mengacu pada standar kewajaran dan kelaziman usaha.

Namun, dalam praktiknya *Transfer Pricing* juga berpotensi dimanfaatkan secara tidak wajar untuk mengatur alokasi laba atau mengalihkan sumber daya perusahaan kepada entitas berelasi demi kepentingan salah satu pihak yang belum tentu searah dengan kepentingan seluruh pemilik saham (Novira *et al.*, 2020).

### 2.1.2. *Tunneling Incentive*

Istilah *tunneling* pertama kali digunakan untuk mendeskripsikan situasi di Republik Ceko, di mana para pemegang saham pengendali memanfaatkan aset serta keuntungan perusahaan guna memenuhi kepentingan mereka sendiri dengan cara memindahkan aset. Di sisi lain, hubungan istimewa secara rinci dilakukan oleh pemegang saham pengendali yang memanfaatkan sumber daya perusahaan demi kepentingannya sendiri, termasuk aset dan penentuan harga transfer. Di samping itu, pemegang saham pengendali berpotensi meningkatkan mayoritas kepemilikannya tanpa diwajibkan untuk menyumbangkan apa pun, bahkan dalam bisnis. Hal ini dapat dilakukan melalui penerbitan saham bersifat *dilutive*, memberlakukan batasan terhadap pemegang saham yang bukan pengendali, maupun melalui transaksi lain yang berpotensi menimbulkan kerugian pada pemegang saham yang bukan pengendali (Johnson *et al.*, 2000). Menurut Mutamimah (2009), praktik *tunneling* juga dapat digambarkan sebagai strategi manajemen atau praktik pengendali para pemilik saham yang mengalihkan aset dan laba

perusahaan untuk kepentingan pribadi, dalam situasi ini biaya yang bersifat tetap ditanggung oleh pemilik saham yang bukan pengendali.

Lo *et al.* (2010) berpendapat bahwa, *tunneling* dapat diterapkan dengan skema mentransfer ke perusahaan induk melalui transaksi hubungan istimewa maupun pembagian deviden. Namun, dalam implementasinya, penggunaan transaksi hubungan istimewa lebih sering digunakan untuk *tunneling*. Hal ini karena, jika perusahaan publik menawarkan dividen, dividen tersebut tidak hanya dibayarkan kepada perusahaan induk tetapi juga harus dibayarkan kepada pemegang saham yang tidak memiliki kendali lainnya. Kondisi tersebut menyebabkan pemegang saham non-pengendali dari perusahaan terdaftar sering merugi ketika transfer harga memberikan sejumlah uang kepada pemegang saham pengendali. Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa *Tunneling Incentive* adalah alih atau penggunaan potensi yang dimiliki yang berupa kekayaan, pemisahan laba, pemberian hak eksklusif yang diberikan kepada pemegang saham mayoritas (*principal*) sehingga dapat menimbulkan kerugian bagi pemegang saham minoritas (*agent*).

### **2.1.3. *Intangible Asset***

Standar akuntansi Indonesia yang mengatur pengakuan, pengukuran, penyajian, dan pengungkapan aset tidak berwujud adalah Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 238: Aset Takberwujud (IAI, 2024). PSAK 238, yang merupakan adopsi dari

International Accounting Standard (IAS) menetapkan kriteria yang harus dipenuhi agar suatu aset tidak berwujud dapat diakui dalam laporan keuangan serta mengatur bagaimana aset tersebut diukur dan diungkapkan. Aset tidak berwujud diartikan sebagai aset yang bukan berupa uang tetapi dapat dikenali dan tidak memiliki substansi fisik. Suatu aset dikatakan dapat diidentifikasi apabila aset tersebut dapat dipisahkan dan dialihkan secara terpisah dari entitas, seperti dapat dijual, disewakan, atau dilisensikan, atau apabila aset tersebut timbul dari hak kontraktual atau hak hukum lainnya. Contoh aset tidak berwujud meliputi perangkat lunak komputer, lisensi, merek dagang, paten, hak cipta, film, serta kuota impor, waralaba, hubungan dengan pemasok atau pelanggan, loyalitas pelanggan, pangsa pasar, dan hak pemasaran.

Pengakuan aset tidak berwujud harus menunjukkan bahwa aset tersebut memenuhi definisi aset tidak berwujud dan kriteria pengakuan. Pengakuan terhadap aset yang tidak berwujud dapat dilakukan apabila ada peluang bahwa perusahaan besar dapat meraih keuntungan ekonomi selama periode manfaat dari aset itu, dan nilai dari aset tersebut bisa diukur serta ditetapkan dengan tegas. Manfaat ekonomi di masa mendatang dari aset yang tidak berwujud dapat termasuk pendapatan yang dihasilkan dari penghematan biaya, penjualan produk atau layanan, atau manfaat lainnya yang muncul dari pemanfaatan aset perusahaan. Misalnya, menggunakan hak kekayaan

intelektual dalam proses produksi tidak meningkatkan pendapatan di masa depan, tetapi mengurangi biaya produksi di masa depan (Anggraeni Rahmadiyah *et al.*, 2022).

#### 2.1.4. *Leverage*

Rasio *Leverage* menggambarkan sejauh mana perusahaan memanfaatkan pinjaman dalam komposisi dananya berpengaruh terhadap risiko dan tingkat pengembalian yang dihadapi perusahaan. Penggunaan utang diukur melalui rasio utang dan ekuitas, di mana rasio penilaian perbandingan total utang terhadap ekuitas mencerminkan proporsi sumber pembiayaan perusahaan yang diperoleh dari rasio utang dan ekuitas serta kemampuan modal dari pemilik perusahaan untuk membayar kewajibannya (Marheni *et al.*, 2022). Sementara itu Ningsih & Asandimitra (2023) menyatakan bahwa *Leverage* adalah rasio aset perusahaan yang dibiayai oleh utang sebagai pengukurannya, dapat diartikan sebagai kapasitas perusahaan dalam melunasi seluruh liabilitasnya, baik yang akan jatuh dalam waktu dekat maupun dalam waktu yang cukup lama, tergantung pada kondisi bisnisnya. Rasio *Leverage* dapat diukur dengan memperhitungkan total utang terhadap ekuitas yang disebut sebagai *Debt to Equity Ratio* (DER), serta dengan memperhitungkan total utang dibandingkan total aset yang disebut *Debt to Assets Ratio* (DAR).

Menurut Budhiarjo et al, (2022) *Debt to Equity Ratio* (DER) adalah rasio keuangan yang berfungsi dalam membandingkan utang perusahaan serta ekuitasnya guna menghitung seberapa besar modal bisnis yang didanai oleh utang. Rasio dimanfaatkan untuk mengenali keseluruhan dana yang dipersiapkan oleh pemberi pinjaman (kreditur) kepada pemilik perusahaan. Dengan kata lain, seberapa besar nilai modal perusahaan yang dijadikan sebagai agunan untuk pinjaman. Sementara itu, *Debt to Assets Ratio* (DAR) menggambarkan seberapa besar total aset suatu perusahaan yang dibiayai melalui pinjaman. Seiring dengan terjadinya peningkatan *Debt to Assets Ratio* (DAR), kecenderungan penggunaan utang dalam pembiayaan investasi terhadap aset perusahaan turut meningkat. Sedangkan DAR didasarkan dalam pertimbangannya sebagai rasio yang memperhitungkan total aset perusahaan dengan jumlah utang, yang berpotensi menimbulkan risiko pengembalian dan berdampak terhadap tingkat profitabilitas perusahaan (Salsabilla & Nurdin, 2023).

#### **2.1.5. *Transfer Pricing***

Menurut Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD, 2022) *Transfer Pricing* ialah suatu pendekatan yang dipakai oleh individu atau entitas yang terhubung dalam hubungan istimewa untuk menentukan nilai atas transaksi yang terjadi, seperti dalam satu grup antar perusahaan, baik dalam bentuk hak kekayaan intelektual, layanan, produk, atau aset lainnya.

Kemudian PMK Nomor 172 Tahun 2023 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa (2023), penentuan harga dalam transaksi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa didefinisikan sebagai *Transfer Pricing*. *Transfer Pricing* juga dapat dipahami sebagai penetapan nilai atas pengalihan barang, layanan, atau aset lainnya dari sesama entitas dalam suatu transaksi bisnis yang melibatkan dua entitas atau lebih dengan keterikatan usaha tertentu. Berdasarkan karakteristik transaksinya, *Transfer Pricing* diklasifikasikan menjadi *Transfer Pricing* intra-perusahaan, yaitu transaksi antar unit atau departemen dalam satu entitas usaha, dan *Transfer Pricing* antar-perusahaan, yaitu transaksi yang mempunyai relasi istimewa dalam kegiatan usaha antar entitas usaha. Selain itu, *Transfer Pricing* juga dapat diklasifikasikan menjadi *Transfer Pricing* domestik yang terjadi dalam satu yurisdiksi negara, serta *Transfer Pricing* internasional yang melibatkan transaksi lintas negara (Maryanti & Munandar, 2024).

Metode penentuan harga transfer dalam konteks internasional memiliki beberapa tujuan penting seperti mempertahankan kemampuan bersaing perusahaan, mengoptimalkan pengendalian beban pajak, mendukung penilaian operasional lebih objektif, serta meningkatkan motivasi karyawan melalui pengalihan pendapatan perusahaan antarnegara (Sarini & Muhammad, 2025). Sedangkan menurut Sa'diah & Afriyenti (2021), penentuan harga transfer muncul

tujuan yang divergen dari berbagai sisi, mulai dari aspek legal perusahaan dalam mempererat koneksi antara perusahaan dan pemilik sahamnya, dari sisi akuntansi manajemen untuk meningkatkan keuntungan korporasi, dan dari sisi tujuan perpajakan untuk mengurangi beban pajak.

Berdasarkan berbagai definisi dari para ahli dan peraturan yang berlaku, dapat dipahami bahwa *Transfer Pricing* pendekatan yang layak diterapkan oleh suatu perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa, salah satunya dengan memindahkan aset di antara grup perusahaan. Namun pada perkembangannya, *Transfer Pricing* kerap mendapat stigma negatif atau bersifat "*pejorative*", karena praktik ini tidak jarang dimanfaatkan sebagai strategi untuk meminimalkan kewajiban perpajakan korporasi multinasional secara keseluruhan. Makna "*pejorative*" tersebut merujuk pada penyalahgunaan mekanisme *Transfer Pricing* (Sa'diah & Afriyenti, 2021). Dalam praktiknya, penentuan harga transfer sering dikaitkan dengan strategi pengelolaan beban pajak, khususnya melalui pengalihan pendapatan dari entitas yang berlokasi di negara dengan tarif pajak lebih tinggi ke afiliasi terkait yang bertempat di negara dengan tarif lebih rendah, sehingga mampu menurunkan kewajiban pajak secara keseluruhan. Stigma negatif ini muncul karena praktik penentuan harga transfer yang tidak selaras dengan prinsip kewajaran

dapat menimbulkan risiko penurunan penerimaan pajak negara melalui pengalihan keuntungan yang tidak wajar.

#### **2.1.6. Kewajaran (*Arm's Length Principle*)**

PMK Nomor 172 Tahun 2023 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa (2023), menerangkan bahwa prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*Arm's Length Principle/ALP*) didefinisikan sebagai prinsip yang berlaku di dalam praktik bisnis yang sehat yang dilakukan sebagaimana transaksi independen. Dengan kata lain, prinsip ini mengatur aktivitas transaksi yang dilaksanakan oleh entitas bisnis berelasi dengan kondisi transaksi antara pihak-pihak yang tidak berelasi. Oleh karena itu, harga atau laba yang ditetapkan dalam transaksi yang bersangkutan harus sama dengan atau wajar sebagaimana harga atau laba yang berlaku dalam transaksi antara pihak-pihak yang independen.

PMK Nomor 172 Tahun 2023 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa (2023), untuk menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*), terdapat delapan metode *Transfer Pricing* yang dapat digunakan dalam menentukan keuntungan atau harga wajar atas transaksi di antara pihak-pihak memiliki hubungan istimewa. Metode tersebut adalah sebagai berikut:

- a) Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price Method/CUP*)

Metode untuk menentukan harga transfer ini dilaksanakan dengan cara melakukan perbandingan nilai transaksi antar pihak memiliki hubungan istimewa dengan nilai barang maupun layanan antar pihak tidak memiliki hubungan dalam kondisi yang serupa. Metode CUP merupakan cara langsung untuk membandingkan harga yang dibebankan dalam aktivitas pengalihan barang berwujud pada transaksi afiliasi dengan harga yang dibebankan dalam pengalihan barang berwujud pada transaksi independen yang sebanding dalam keadaan serupa. Untuk menentukan apakah metode CUP dapat digunakan, maka perlu untuk terlebih dahulu mengidentifikasi transaksi pembanding yang potensial antara pihak independen. Langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi apakah transaksi antara pihak independen tersebut cukup sebanding dengan transaksi afiliasi. Seluruh pembanding yang potensial harus di *review* untuk menentukan apakah metode CUP dapat diaplikasikan dengan tepat.

- b) Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*)

Metode untuk menentukan harga transfer ini melibatkan perbandingan nilai transaksi antara entitas-entitas yang memiliki

hubungan istimewa dengan harga penjualan kembali barang produk kepada pihak independen atau yang diterapkan secara wajar. Metode ini melibatkan distributor atau *reseller* yang mendistribusikan kembali layanan atau produk kepada entitas yang tidak berafiliasi.

c) Metode Biaya – Plus (*Cost Plus Method/CPM*)

Metode untuk menentukan harga transfer ini menerapkan penambahan margin laba bruto yang wajar pada harga pokok penjualan berdasarkan laba yang dicapai oleh perusahaan dalam interaksi dengan entitas independen atau laba perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak berafiliasi sesuai prinsip kewajaran.

d) Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*)

Metode untuk menentukan harga transfer ini menerapkan suatu mekanisme di mana membagi keuntungan total kepada entitas-entitas terafiliasi yang berpartisipasi dalam setiap transaksi berdasarkan peran masing-masing pihak dalam menghasilkan laba tersebut. Metode pembagian laba digunakan pada kasus yang melibatkan operasi yang saling terintegrasi (*highly integrated operation*) atau kedua belah pihak memberikan kontribusi unik dan sangat bernilai sehingga tidak dapat dilakukan pengujian secara terpisah. Tahap pertama yang dilakukan dalam aplikasi PSM adalah mengidentifikasi laba yang akan dibagi kepada

perusahaan afiliasi atas transaksi afiliasi, di mana tiap-tiap perusahaan tersebut terlibat dalam skema laba gabungan. Kemudian memisahkan laba gabungan antar perusahaan afiliasi menggunakan dasar ekonomi yang valid sehingga pembagian laba tersebut dapat tercermin dan diantisipasi dalam perjanjian yang disepakati untuk menaati prinsip kewajaran dan praktik usaha yang berlaku.

e) Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*)

Metode TNMM dilaksanakan melalui perbandingan jumlah laba operasi bersih entitas yang diseleksi dengan jumlah laba operasi bersih entitas pembanding. Metode ini dapat dipilih sepanjang pembanding yang andal dan sebanding di tingkat harga dan laba kotor tidak tersedia. TNMM menganalisis perbandingan laba bersih yang diperoleh wajib pajak dari transaksi-transaksi yang melibatkan hubungan istimewa, dengan membandingkannya pada suatu dasar yang tepat, misalnya biaya, penjualan, atau aset. TNMM diterapkan dengan cara yang mirip dengan CPM dan RPM, sehingga untuk penerapan yang andal, TNMM harus konsisten dengan cara penerapan RPM atau CPM.

f) Metode Perbandingan Transaksi Independen (*Comparable Uncontrolled Transaction Method/CUT*)

Merupakan transaksi antara dua pihak independen yang sebanding dengan transaksi afiliasi yang sedang diuji. Perbandingan antara nilai harga atau laba dari transaksi yang melibatkan pihak-pihak berelasi dengan transaksi yang bersifat independen merupakan cara pelaksanaan metode ini, di mana penilaian tersebut didasarkan pada kondisi saat ini. Transaksi-transaksi yang ciri-cirinya terdampak oleh hubungan istimewa dan ditetapkan secara komersial, dengan mengacu pada kriteria spesifik seperti besaran suku bunga, pungutan, diskonto, upah jasa, serta persentase royalti dari omzet penjualan atau keuntungan operasional, sangat cocok untuk dievaluasi menggunakan Metode CUT.

g) Metode dalam Penilaian Harta Berwujud dan/atau Harta tidak Berwujud (*Tangible Asset and Intangible Asset Valuation*)

Penerapan metode ini mencakup aktivitas keuangan yang memiliki keterkaitan istimewa, khususnya yang berhubungan dengan pengalihan atau pemanfaatan aset. Kegunaannya untuk menilai kewajaran dari berbagai jenis kesepakatan, meliputi pemindahan aset berwujud maupun tak berwujud, perjanjian sewa-menyewa aset berwujud, serta kesepakatan yang menyangkut pemanfaatan atau pemberian lisensi untuk

menggunakan aset tak berwujud. Selain itu, metode ini juga relevan dalam menilai perpindahan kepemilikan aset finansial, serah terima hak-hak yang terkait dengan eksploitasi area pertambangan atau hak-hak serupa lainnya.

h) Metode Dalam Penilaian Bisnis (*Business Valuation*)

Dalam konteks transaksi yang berkaitan dengan penataan ulang bisnis, seperti pemindahan tugas, pengalihan fungsi, aset, dan/atau risiko antar unit usaha yang berafiliasi, teknik ini ideal untuk diaplikasikan. Selain itu, metode penilaian bisnis juga relevan untuk, pemindahan aset non-tunai kepada suatu korporasi, kemitraan, atau entitas hukum lainnya, yang dilakukan sebagai imbalan atas saham. Penerapan metode ini juga mencakup situasi di mana aset non-moneter dialihkan kepada para pemilik saham, rekanan, atau anggota dari suatu perusahaan, kemitraan, atau organisasi sejenis.

#### **2.1.7. Penelitian Terdahulu**

Melalui telaah penelitian sebelumnya, diperoleh gambaran mengenai studi-studi yang meneliti variabel-variabel seperti *Tunneling Incentive*, *Intangible Asset*, dan *Leverage* yang seluruhnya berkaitan erat dengan fokus penelitian ini. Berikut ini adalah ringkasan penelitian-penelitian sebelumnya yang mempunyai hubungan erat dengan variabel yang diteliti dalam studi ini:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti	Judul	Metode	Persamaan	Perbedaan	Hasil Temuan
1	Monika Fazwa & Islahuddin; Islahuddin; Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA) (S2); 2022	<i>The Influence of Tax Planning, Tunneling Incentive, Intangible Asset, and Profitability on Transfer Pricing Decisions in Multinational Food and Beverage Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange</i>	Deskriptif kuantitatif berbasis regresi linear berganda.	Variabel <i>Tunneling Incentive, Intangible Asset</i> , dan <i>Transfer Pricing</i> .	Variabel <i>tax planning</i> , profitabilitas, periode penelitian (2016-2020), dan perusahaan sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI.	Studi ini memperlihatkan seluruh variabel independen bersamaan mempengaruhi variabel dependen. Secara parsial, hasil yang berkaitan dengan <i>tax planning</i> dan <i>Tunneling Insentif</i> menunjukkan dampak positif, namun tidak signifikan, terhadap <i>Transfer Pricing</i> . Sebaliknya, profitabilitas dan aset takberwujud memberikan dampak positif dan signifikan terhadap <i>Transfer Pricing</i> .
2	Herma Wiharno, Lia Dwi Martika, Amir Hamzah, Tia Septiani; Jurnal Sketsa Bisnis (S4); 2023	<i>Analysis of Determinants Influencing Transfer Pricing</i>	Deskriptif kuantitatif berbasis regresi logistik.	Variabel <i>tunneling incentive, Transfer Pricing</i> , dan perusahaan pertambangan yang terdaftar di BEI.	Variabel <i>tax</i> , mekanisme bonus, ukuran perusahaan, dan periode penelitian (2018-2020).	Penelitian menemukan bahwa <i>tunneling incentive</i> , pajak, ukuran perusahaan, dan Mekanisme bonus memiliki efek yang positif dan signifikan pada keputusan untuk terlibat dalam <i>Transfer Pricing</i> .

No	Peneliti	Judul	Metode	Persamaan	Perbedaan	Hasil Temuan
3	C. Susi Maryanti & Agus Munandar; Jurnal Akuntansi (S2); 2024	<i>The Effect Of Taxes, Tunneling Incentives, Bonus Mechanism, Leverage On Transfer Pricing</i>	Asosiatif kuantitatif berbasis regresi linear berganda.	Variabel <i>Tunneling Incentive, Leverage,</i> dan <i>Transfer Pricing.</i>	Variabel pajak, mekanisme bonus periode penelitian (2017-2021), dan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.	Temuan dari studi ini mengindikasikan bahwa faktor-faktor seperti pajak, <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Leverage</i> secara signifikan memengaruhi indikator <i>Transfer Pricing</i> . Sebaliknya, variabel mekanisme bonus tidak menunjukkan adanya dampak terhadap indikasi <i>Transfer Pricing</i> .
4	Etis Kharisma & Sevty Wahiddirani Saputri; Sosmaniora (Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora) (S4); 2023	Pengaruh <i>Tunneling Incentive, Intangible Asset</i> Dan <i>Leverage</i> Terhadap <i>Transfer Pricing</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumen Primer Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022)	Kuantitatif berbasis Regresi data panel.	Variabel <i>Tunneling Incentive, Intangible Asset, Leverage,</i> dan <i>Transfer Pricing.</i>	Periode penelitian (2018-2022), dan perusahaan manufaktur sektor barang konsumen primer yang terdaftar di BEI.	Temuan dari studi ini memperlihatkan <i>Tunneling Incentive</i> memiliki dampak pada <i>Transfer Pricing</i> . Selain itu, <i>Intangible Asset</i> juga memengaruhi <i>Transfer Pricing</i> , dan <i>Leverage</i> turut memberikan pengaruh pada aspek tersebut. Lebih lanjut, ketika dianalisis secara bersamaan, <i>Tunneling Incentive, Intangible Asset,</i> dan <i>Leverage</i> secara kolektif terbukti memengaruhi <i>Transfer Pricing</i> .
5	Sari Nuzullina Rahmadhani & Rana Fathinah Ananda;	<i>The Effect of Leverage and Tunneling Incentives on Transfer Pricing:</i>	Kuantitatif berbasis regresi linear berganda.	Variabel <i>Tunneling Incentive, Leverage,</i> dan <i>Transfer</i>	Periode penelitian (2015-2020), dan perusahaan sektor industri	Berdasarkan kajian yang dilakukan, memperlihatkan <i>Leverage</i> yang dihitung melalui perbandingan utang dengan ekuitas,

No	Peneliti	Judul	Metode	Persamaan	Perbedaan	Hasil Temuan
	<i>Journal of Accounting Auditing and Business</i> (S4); 2022	<i>A Study on Consumer Goods Industry Listed on Indonesia Stock Exchange</i>		<i>Pricing.</i>	barang konsumen yang terdaftar di BEI.	secara signifikan dan positif memengaruhi <i>Transfer Pricing</i> , sedangkan <i>tunneling</i> , berdampak positif yang substansial terhadap <i>Transfer Pricing</i> .
6	Marheni, Yunita Maharani, Liya Ermawati; IJBE (Integrated Journal of Business and Economics) (S2); 2022	<i>Transfer Pricing Multinational Companies In Indonesia: The Role Of Good Governance Coorporate (GCG), Tunneling Incentive And Leverage</i>	Kuantitatif berbasis regresi linear berganda.	Variabel <i>Tunneling Incentive, Leverage, dan Transfer Pricing.</i>	Variabel Good Corporate Corporation (GCG), periode penelitian (2010-2019), dan perusahaan multinasional manufaktur yang terdaftar di BEI.	Studi tersebut menghasilkan temuan GCG tidak memberikan dampak pada <i>Transfer Pricing</i> . Temuan kedua memperlihatkan <i>Tunneling Incentive</i> terbukti mempengaruhi <i>Transfer Pricing</i> . Ketiga, <i>Leverage</i> tidak memperlihatkan dampak positif dan signifikan pada tindakan <i>Transfer Pricing</i> .
7	Rachmawati Meita Oktaviani, Amelia Putri Cahyani, Sartika Wulandari; Kompak : Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi (S4); 2024	Praktik <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan Sektor Manufaktur di Indonesia	Asosiasif kuantitatif berbasis regresi linear berganda.	Variabel <i>Tunneling Incentive, Intangible Asset, dan Transfer Pricing.</i>	Variabel pajak, mekanisme bonus, periode penelitian (2018-2021), dan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.	Temuan riset ini mengindikasikan bahwa strategi perpajakan, aset takberwujud, dan insentif <i>tunneling</i> secara signifikan berkontribusi positif pada <i>Transfer Pricing</i> . Sementara itu, mekanisme bonus memperlihatkan dampak negatif yang tidak signifikan pada tindakan <i>Transfer Pricing</i> .
8	Fathul Jannah, Sarwani, Rifqi Novriyanda-	Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, dan <i>Tunneling</i>	Asosiasif kuantitatif berbasis regresi logistik.	Variabel <i>Tunneling Incentive dan Transfer</i>	Variabel pajak, mekanisme bonus periode penelitian	Temuan dari studi ini memperlihatkan bahwa faktor perpajakan dan skema bonus tidak memiliki dampak

No	Peneliti	Judul	Metode	Persamaan	Perbedaan	Hasil Temuan
	na, Enny Hardi; Jurnal Pendidikan Akuntansi dan Keuangan (S3); 2022	<i>Incentive Terhadap Keputusan Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Periode 2017-2019</i>		<i>Pricing.</i>	(2017-2019), dan Perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI.	signifikan pada tindakan <i>Transfer Pricing</i> , Sebaliknya, <i>Tunneling Incentive</i> terbukti secara signifikan memengaruhi keputusan tindakan tersebut.
9	Anggun Sarini & Rifqi Muhammad; Economics, Business, Accounting & Society Review (S3); 2025	<i>Tax Planning or Profit Shifting? Investigating the Drivers of Transfer Pricing in Indonesia's Pharmaceutical Sector</i>	Kuantitatif berbasis Regresi data panel.	Variabel <i>Intangible Asset, Tunneling Incentive, dan Transfer Pricing.</i>	Variabel rasio pajak, ukuran perusahaan, periode penelitian (2019-2023), dan Perusahaan farmasi yang terdaftar di BEI.	Temuan menunjukkan bahwa rasio pajak adalah satu-satunya variabel yang memiliki dampak signifikan dan positif dari hasil statistik pada penerapan <i>Transfer Pricing</i> , Sedangkan aset takberwujud, ukuran perusahaan, dan insentif <i>tunneling</i> tidak menampilkan dampak yang signifikan.
10	Indra Wijaya, Anisa Amalia; Profita: Komunikasi Ilmiah Akuntansi dan Perpajakan (S3); 2020	<i>Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Dan Good Corporate Governance Terhadap Transfer Pricing</i>	Kuantitatif berbasis regresi logistik.	Variabel <i>Tunneling Incentive dan Transfer Pricing.</i>	Variabel pajak, Good Corporate Governance (GCG), periode penelitian (2013-2017), dan Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.	Studi ini memperlihatkan bahwa perpajakan, yang diprosikan oleh <i>effective tax rate</i> (ETR), memiliki dampak positif pada tindakan <i>Transfer Pricing</i> . Sebaliknya, GCG, yang direpresentasikan oleh jumlah anggota komite audit, memperlihatkan pengaruh negatif pada tindakan <i>Transfer Pricing</i> . Sementara itu, insentif <i>tunneling</i> tidak terbukti memengaruhi <i>Transfer Pricing</i> .

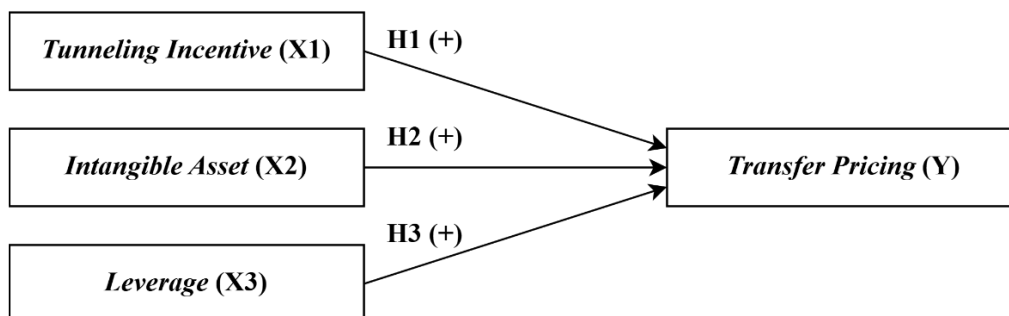
## 2.2 Kerangka Pemikiran

Tindakan atas perusahaan dalam pengambilan keputusan menerapkan *Transfer Pricing* dapat terpengaruh oleh berbagai faktor, seperti *Tunneling Incentive*, *Intangible Asset*, dan *Leverage*. *Transfer Pricing* merupakan suatu pendekatan yang dipakai oleh individu atau entitas yang terhubung dalam hubungan istimewa untuk menentukan nilai atas transaksi yang terjadi, kerap dimanfaatkan sebagai skema perusahaan multinasional demi mengoptimalkan beban pajak dengan mengalihkan keuntungan dari yurisdiksi dengan tarif pajak tinggi ke yurisdiksi dengan tarif kecil. *Tunneling Incentive* mencerminkan motivasi pemilik saham utama untuk mengalihkan kekayaan perusahaan melalui pelaksanaan transaksi dengan entitas yang berelasi, dapat difasilitasi melalui mekanisme *Transfer Pricing*. *Intangible Asset* yang sulit diukur nilainya membuat ketidakseimbangan informasi antara pemilik saham dan manajemen, sehingga memberikan fleksibilitas bagi manajemen untuk memanipulasi harga transfer tanpa mudah terdeteksi. Selain itu, *Leverage* menggambarkan tingkat ketergantungan terhadap pendanaan utang yang menimbulkan tekanan finansial, sehingga mendorong manajemen perusahaan untuk menerapkan *Transfer Pricing* sebagai strategi mereduksi kewajiban perpajakan guna mempertahankan kemampuan dalam memenuhi kewajiban utangnya.

Studi ini menggunakan *Tunneling Incentive*, *Intangible Asset*, dan *Leverage* sebagai variabel independen, sedangkan dependen yang digunakan adalah *Transfer Pricing*. Studi yang dilakukan yaitu perusahaan

pertambahan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021-2024. Kerangka pemikiran mendeskripsikan hubungan antar variabel yang dilihat sebagai berikut:

**Gambar 2.1 kerangka pemikiran**



## 2.3 Hipotesis

### 2.3.1. Pengaruh *Tunneling Incentive* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

*Tunneling Incentive* adalah tindakan yang diambil oleh pemegang saham mayoritas (pengendali) dalam mengalihkan aset ataupun sumber daya perusahaan demi meraih keuntungan individu, yang biasanya merugikan kepentingan pemilik saham minoritas. Sarini & Muhammad (2025), mengemukakan *Tunneling Incentive* merujuk pada perilaku oportunistik pemilik saham pengendali yang mengalihkan aset melalui berbagai mekanisme, salah satunya adalah penentuan harga transfer, terutama pada perusahaan dengan struktur kepemilikan yang kompleks atau transparansi yang terbatas. Praktik ini cenderung lebih sering terjadi ketika mekanisme tata kelola perusahaan lemah, sehingga memberikan peluang bagi manajer atau

pemegang saham dominan untuk mengekstraksi manfaat pribadi dengan mengalokasikan kembali laba di antara entitas dalam grup perusahaan.

Sarini & Muhammad (2025), menyatakan bahwa teori agensi memberikan landasan konseptual yang kuat untuk memahami fenomena ini, di mana manajer atau pemegang saham mayoritas dapat memanfaatkan asimetris informasi dan ketidakseimbangan kekuasaan untuk melayani kepentingan pribadi mereka, terutama ketika pengawasan eksternal tidak memadai, sehingga *Tunneling Incentive* meningkatkan kemungkinan penggunaan *Transfer Pricing* bukan semata-mata untuk efisiensi operasional, melainkan sebagai alat strategis untuk manipulasi laba yang menguntungkan pemegang saham pengendali. *Tunneling Incentive* adalah isu keagenan di mana pemilik saham utama atau manajemen melakukan pemindahan kekayaan yang dimiliki perusahaan bagi kepentingan pribadi melalui mekanisme *Transfer Pricing* yang merugikan pemilik saham minoritas. Praktik *tunneling* ini sejalan dengan konsep *moral hazard* dalam teori agensi, di mana kompleksitas operasional perusahaan memberikan peluang bagi manajemen untuk melakukan tindakan yang tidak sepenuhnya dapat diawasi oleh *principal*, terutama dalam transaksi dengan pihak berelasi yang memungkinkan terjadinya pengalihan aset atau keuntungan.

Penelitian (Wiharno *et al.*, 2023) juga mempertegas bahwa kegiatan transfer aset atau laba yang terjadi antar pemilik saham mayoritas dan pemilik saham minoritas merupakan praktik *Tunneling Incentive*. Adanya transfer aset atau keuntungan, menyebabkan laba yang diperoleh perusahaan lebih kecil. Akibat transfer yang terjadi, pemegang saham minoritas tidak mendapatkan keuntungan atau kerugian. Dengan kata lain, kegiatan *tunneling* akan mendorong pemilik saham mayoritas untuk mendapatkan keuntungan yang secara drastis secara sepihak dengan melakukan tindakan transfer penetapan harga. Sesuai dengan masalah keagenan tipe II menurut penelitian Panda & Leepsa (2017), di mana terdapat konflik dua pihak yang mempunyai tujuan dan keinginan yang berlainan, di mana pemilik saham mayoritas ingin kepentingannya terpenuhi secara penuh sehingga laba pemegang saham minoritas berkurang.

Penelitian Mengenai *Tunneling Incentive* pada keputusan tindakan *Transfer Pricing* pernah dianalisis S. N. Rahmadhani & Ananda (2022) yang dihitung dengan tingkat kepemilikan saham melampaui 20% dan penelitian lain oleh Wiharno, *et al.* (2023), serta Maryanti & Munandar (2024) menemukan *Tunneling Incentive* memiliki dampak positif dan signifikan terhadap *Transfer Pricing*, yang mengindikasikan bahwa semakin tinggi insentif untuk melakukan *tunneling*, semakin besar pula probabilitas perusahaan menerapkan mekanisme *Transfer Pricing* demi alat pengalihan

kekayaan. Namun demikian, studi yang dilakukan oleh Fazwa & Islahuddin (2022) menemukan hasil yang bervariasi di mana *Tunneling Incentive* memiliki dampak positif tetapi tidak signifikan terhadap tindakan penerapan *Transfer Pricing*.

Dapat dipahami melalui teori dan bukti empiris bahwa konflik agensi pada *Tunneling Incentive* mengarah pada isu keagenan tipe II, yang terjadi antara pemilik saham mayoritas dan pemilik saham minoritas. Pemegang saham utama mempunyai kekuatan lebih besar dalam menentukan kebijakan perusahaan dan dapat memanfaatkan manajemen untuk menjalankan praktik *Transfer Pricing*, demi memperoleh keuntungan pribadi atau kelompok usahanya. Kondisi tersebut berpotensi merugikan kepentingan bagi pemilik saham minoritas. Mayoritas studi terdahulu juga mendukung adanya hubungan yang positif dan signifikan antar *Tunneling Incentive* dan *Transfer Pricing*, dengan memperlihatkan bahwa semakin meningkat proporsi kepemilikan saham mayoritas, semakin kuat juga dalam dorongan memanfaatkan mekanisme *Transfer Pricing* sebagai sarana *tunneling*. Oleh karena itu, penulis menduga bahwa peningkatan insentif *tunneling* akan diikuti oleh meningkatnya kecenderungan perusahaan menerapkan tindakan *Transfer Pricing*, sehingga diajukan hipotesis sebagai berikut:

**H<sub>1</sub>: *Tunneling Incentive* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan *Transfer Pricing***

### 2.3.2. Pengaruh *Intangible Asset* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Aset tidak berwujud (*Intangible Asset*) didefinisikan sebagai aset yang bukan berupa uang tetapi dapat dikenali dan tidak memiliki substansi fisik. Dikatakan dapat diidentifikasi apabila aset tersebut memenuhi kriteria agar suatu aset takberwujud dapat diakui ke dalam laporan finansial serta mengatur bagaimana aset tersebut diukur dan diungkapkan. Kriteria yang dimaksud seperti dapat dijual, disewakan, atau dilisensikan, atau apabila aset tersebut timbul dari kontrak atau hak legal (IAI, 2024). Dalam konteks teori agensi, *Intangible Asset* menghasilkan ketidakseimbangan informasi yang signifikan antara manajemen sebagai agen dan proporsi kepemilikan pemilik saham sebagai *principal* karena kesulitan dalam mengukur nilai aset tersebut secara objektif. Akibatnya, manajemen memiliki kemampuan untuk memanipulasi transaksi tanpa mudah terdeteksi oleh pihak eksternal. Kondisi ini memicu *monitoring cost* yang lebih besar bagi *principal* dalam mengawasi penggunaan dan penilaian aset tidak berwujud, sekaligus membuka peluang manajemen untuk menerapkan tindakan *Transfer Pricing* untuk memindahkan laba ke pihak perusahaan berelasi dengan memanfaatkan kesulitan dalam menentukan harga wajar aset tidak berwujud (Anggraeni Rahmadiyah *et al.*, 2022).

Wulandari *et al.* (2024) menjelaskan bahwa perusahaan memiliki peluang untuk mentransfer *Intangible Asset* ke entitas afiliasi berlokasi di wilayah yang memiliki tarif pajak rendah atau ke entitas

yang memiliki hubungan istimewa. Praktik penggeseran kekayaan intelektual ini sering terjadi antar grup perusahaan, seperti melalui biaya penelitian dan pengembangan, serta pengalihan merek dagang dan pengetahuan intelektual lainnya. Fazwa & Islahuddin (2022) menambahkan bahwa semakin besar nilai *Intangible Asset* yang dimiliki, semakin meningkat pula kecenderungan perusahaan menerapkan tindakan *Transfer Pricing* dengan mengalihkan kewajiban pembayaran atas aset tidak berwujud dalam bentuk royalti dari perusahaan yang berada di wilayah tarif pajak tinggi ke afiliasi di wilayah yang memiliki pajak rendah.

Beberapa penelitian empiris mendukung argumen *Intangible Asset* memiliki dampak pada keputusan *Transfer Pricing*. Studi terdahulu yang pernah dianalisis oleh Fazwa & Islahuddin (2022) dan Wulandari *et al.*, (2024) memperlihatkan *Intangible Asset* berdampak positif dan signifikan pada penerapan *Transfer Pricing* serta penelitian Kharisma & Saputri (2023) menemukan bahwa *intangible asset* terhadap *Transfer Pricing* dipengaruhi oleh karakteristik *Intangible Asset* yang rumit untuk dideteksi dan mudah dialihkan pada penerapan *Transfer Pricing*.

Dapat dipahami melalui teori dan bukti empiris bahwa *Intangible Asset* memiliki keterkaitan yang erat dengan keputusan *Transfer Pricing*, sebab karakteristik yang sulit diukur menciptakan celah yang dapat dimanfaatkan manajemen untuk melakukan

pengalihan laba tanpa mudah terdeteksi oleh pihak eksternal. Kondisi ini diperparah dengan ketidakseimbangan informasi antara manajemen yang memiliki informasi mengenai nilai sesungguhnya dari aset tidak berwujud dari pada pemegang saham. Sebagian besar penelitian terdahulu turut memperkuat pandangan ini dengan menemukan bahwa semakin tinggi jumlah *Intangible Aset*, semakin tinggi pula kecenderungan menggunakan mekanisme *Transfer Pricing* sebagai alat pengalihan kekayaan. Temuan-temuan empiris tersebut sejalan dengan logika teori agensi yang menggambarkan bahwa kompleksitas *Intangible Aset* memberikan ruang bagi manajemen untuk bertindak di luar pengawasan *principal* secara optimal. Oleh karena itu, penulis menduga di mana peningkatan nilai aset tidak berwujud akan meningkatkan kecenderungan dalam melakukan praktik tersebut sehingga dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

**H<sub>2</sub>: *Intangible Aset* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan *Transfer Pricing***

### **2.3.3. Pengaruh *Leverage* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing***

*Leverage* merupakan kebijakan utang yang dilakukan perusahaan untuk kemajuan bisnis baik dalam segi keuangan ataupun untuk mencapai tujuan perusahaan dengan konsekuensi membayar kewajiban bunga utang (Maryanti & Munandar, 2024). Perusahaan dengan *Leverage* tinggi biasanya berusaha untuk menghindari pajak, karena pembayaran bunga utang bisa mengurangi Penghasilan Kena

Pajak. Semakin besar utang yang dimiliki perusahaan, menjadikan laba yang dikenakan pajak akan semakin berkurang, seiring dengan bertambahnya insentif pajak yang terkait dengan bunga utang (Kharisma & Saputri, 2023). Dalam perspektif teori agensi, *Leverage* yang mencerminkan struktur pendanaan perusahaan berkaitan erat dengan penghindaran risiko manajerial. Tingkat utang yang tinggi menciptakan tekanan finansial yang memotivasi manajemen meminimalisir beban pajak melalui penerapan tindakan *Transfer Pricing* sebagai upaya mempertahankan arus kas perusahaan guna memenuhi kewajiban utang dan menghindari kebangkrutan.

Penelitian Maryanti & Munandar (2024) menunjukkan *Leverage* berdampak signifikan pada indikasi tindakan *Transfer Pricing*. Ketika *Leverage* meningkat, hal tersebut mendorong peningkatan pengurangan utang, perusahaan akan mempertimbangkan risiko beban pajak yang juga meningkat, sehingga transaksi dengan pihak terkait akan disesuaikan untuk mengurangi nilai *Leverage*. Sejalan dengan itu, penelitian Sari Nuzullina Rahmadhani & Rana Ananda (2022) menghasilkan bahwa *Leverage* yang dihitung menggunakan rasio utang pada ekuitas memiliki pengaruh positif yang signifikan pada tindakan *Transfer Pricing*.

Dapat dipahami melalui teori dan bukti empiris bahwa *Leverage* memiliki keterkaitan yang erat dengan keputusan menerapkan tindakan *Transfer Pricing*, sebab dengan tingkat utang

tinggi perusahaan menghadapi tekanan finansial yang mendorong manajemen untuk mencari cara meminimalkan beban pajak demi menjaga arus kas agar kewajiban utang tetap dapat terpenuhi. Teori agensi menjelaskan bahwa kondisi ini menciptakan motivasi bagi manajemen untuk memindahkan keuntungan ke afiliasi pada beban pajak yang lebih kecil, di mana semakin meningkat utang perusahaan, semakin meningkat pula insentif untuk mengoptimalkan struktur laba melalui transaksi pihak berelasi. Penelitian-penelitian terdahulu secara konsisten mendukung pandangan ini dengan menemukan bahwa *Leverage* memiliki dampak positif dan signifikan pada keputusan menerapkan tindakan *Transfer Pricing*, yang mengindikasikan seiring meningkat rasio utang perusahaan, meningkat pula tendensi untuk menggunakan tindakan *Transfer Pricing* dalam penggunaan instrumen manajemen perpajakan. Dengan begitu, *Leverage* diduga memiliki pengaruh positif terhadap keputusan menerapkan tindakan *Transfer Pricing* karena menjadi mekanisme dalam mengelola tekanan keuangan dan kewajiban perpajakan sehingga hipotesis yang dapat disusun pada penelitian ini yaitu:

**H<sub>3</sub>: *Leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan *Transfer Pricing***