



**PENGARUH BEBAN PAJAK, PROFITABILITAS, DAN SALES GROWTH
TERHADAP TRANSFER PRICING TAHUN 2017 SAMPAI DENGAN 2021
(Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar
di Bursa Efek Indonesia)**

***THE INFLUENCE OF TAX BURDEN, PROFITABILITY, AND SALES
GROWTH ON TRANSFER PRICING
(In Basic Industry and Chemical Sector Manufacturing Companies Listed on the
Indonesian Stock Exchange)***

Ishak Andrian
ishakkandriann@gmail.com
Melinda Malau
melinda.malau@uki.ac.id
Emeral G.M Tobing
emerald.tobing@gmail.com

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kristen Indonesia
Jakarta, Indonesia

ABSTRACT

This study aims to analyze the impact of tax rates, productivity and trade developments on transfer pricing in important modern and synthetic assembly companies recorded in 2017-2021 in Indonesian Securities trading. Quantitative is the type of research used in this exploration and uses a quantitative explanation approach. The source of information used is the organization's annual financial report from the Indonesia Stock Exchange for the 2017-2021 period. The information collection strategy involved purposive testing of a population of 67 organizational companies meeting sample standards. The statistical criteria used are descriptive statistics and speculation testing using multiple linear regression analytical testing. Handling information using the SPSS 23 programming application with tax rates provides a positive and large difference, productivity provides a very negative difference and trade developments do not affect transfer pricing. Then tax rates, productivity and overall trade development influence the business entity's decision to carry out transfer pricing.

Keywords: Tax Burden, Profitability, Sales growth, Transfer Pricing

I. PENDAHULUAN

Transaksi dapat berupa transaksi modal barang, jasa dll untuk keperluan kebutuhan produksi atau tambahan investasi modal. Para pengusaha dalam negeri membentuk perusahaan anak dan cabang perusahaan di luar negeri untuk melakukan transaksi dan investasi berskala internasional (Jafri & Mustikasari, 2018). *Transfer pricing* merupakan transaksi dengan pihak khusus menggunakan rekayasa harga. Rekayasa harga transfer ditentukan melalui kebijakan perusahaan (Adawiyah et al., 2018). Terdapat hubungan istimewa jika penguasaan modal atau penyertaan saham suatu badan usaha dengan badan usaha lainnya sebesar di atas 25%. Selain itu adanya ketergantungan dengan Wajib Pajak lainnya karena kepemilikan modal, penguasaan manajemen, ketersediaan bahan input produksi dan kemampuan penggunaan teknologi. Tujuan *transfer pricing* sebenarnya melakukan evaluasi dan mengukur kinerja antar unit kerja dalam perusahaan. Namun dalam pelaksanaannya *transfer pricing* digunakan sebagai celah untuk mengurangi pembayaran pajak dengan cara melakukan rekayasa harga transfer antar divisi perusahaan.

Perbedaan regulasi perlakuan pengenaan pajak dan tarif pajak atas suatu transaksi barang dan jasa di berbagai negara menjadi alasan utama perusahaan memanfaatkan celah ini untuk mengurangi beban pajaknya. Contohnya perusahaan yang berasal dari negara tarif pajak tinggi menjual barang di bawah harga pasar kepada perusahaan memiliki hubungan istimewa lalu barang tersebut dijual kembali dengan harga pasar di negara tarif pajak rendah. Selain tarif pajak, profitabilitas juga dapat diprediksi sebagai alasan lainnya perusahaan melakukan rekayasa harga transfer. Jika profitabilitas tinggi maka kinerja keuangan perusahaan dinilai baik oleh *stakeholder* karena dianggap mampu berhasil menggunakan dan mengelola aset sumber daya perusahaan untuk memperoleh laba maksimal, memberikan tingkat *return* modal investasi pemegang saham dan menambah minat investor lain untuk menginvestasikan sumber daya yang dimiliki pada perusahaan.

Pihak manajemen juga mendapatkan *reward* atas pencapaian hasil profitabilitas tersebut dari pemegang saham. Untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan melakukan efisiensi beban operasional termasuk pembayaran pajak dengan cara rekayasa harga transfer barang dan jasa kepada pihak mempunyai kepemilikan saham perusahaan sehingga dapat meningkatkan penjualan dan laba bersih perusahaan. Selain tarif pajak dan profitabilitas, *sales growth* (pertumbuhan penjualan) juga diprediksi dapat mendorong kebijakan *transfer*

pricing. Pertumbuhan penjualan ialah peningkatan jumlah penjualan dibandingkan kenaikan biaya operasional perusahaan dari periode ke periode dan kecenderungan meningkatkan laba sehingga perusahaan dapat tetap bertahan dan berkembang di masa mendatang. Pertumbuhan penjualan dipengaruhi oleh daya beli frekuensi pembelian dan kebutuhan atas suatu barang jika tarif pajak disuatu negara besar maka akan mempengaruhi daya beli dan oleh karena itu perusahaan diprediksi menggunakan *transfer pricing* menjual produknya kepada perusahaan berdomisili usaha di negara tarif pajak rendah sehingga meningkatkan daya beli serta penjualan. Tujuan data diteliti untuk menguji dampak beban pajak, profitabilitas dan *sales growth* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan industri kimia periode tahun 2017-2021 di BEI.

II. LANDASAN TEORI

A. Teori Keagenan

Teori keagenan adalah perjanjian hubungan diantara pihak kesatu dan pihak kedua, pihak kesatu menduduki posisi sebagai pemilik (*principal*) dan pihak kedua berada diposisi sebagai manajemen (*agent*). hubungan ini dibangun atas suatu jasa yaitu pihak *principal* atau pemilik memberikan posisi kepada ahli untuk memilih pilihan yang paling baik bagi pemilik dengan berfokus pada kepentingan manfaat organisasi dan membatasi beban termasuk beban pajak.

Menurut Jensen Meckling (1976) teori keagenan tentang memahami hubungan antara pemimpin dan ahli khususnya dua individu dalam suatu kelompok atau asosiasi. Pertetangan terjadi apabila agen tidak melaksanakan apa yang diperintah *principal* karena agen lebih mementikan kepentingan pribadi dibandingkan kepentingan pemilik atau *principal*. Pengujian ini pihak pemerintah adalah selaku *principal* dan organisasi badan usaha adalah selaku agen. Pengambil kebijakan dan pembuat aturan dan hukum melaksanakan tugas sebagai *principal* memberi perintah kepada perusahaan untuk melaksanakan kewajiban pembayaran pajak yang dihitung dengan tepat sesuai peraturan perpajakan yang berlaku. Integritas informasi keuangan adalah faktor penting menyajikan informasi kepada pemangku kepentingan dalam hal ini adalah *principal* selaku pemegang saham (Malau & Murwaningsari, 2018).

Karakter manajer akan menentukan keputusan yang akan diambil untuk meminimalisasi beban termasuk beban pajak salah satunya dengan *transfer pricing*. Permasalahan keagenan tersebut bisa membuat pihak *principal* merugi karena tidak terlibat dalam pengawasan langsung dalam aktivitas operasional perusahaan sehingga informasi yang diperoleh menjadi terbatas. *Principal* memberikan agen kewenangan untuk mengelola aktiva perusahaan sehingga hal ini agen memanfaatkan untuk mengabaikan tujuan dari pemegang saham dengan memanfaatkan insentif yang diberikan *principal* kepada agen jika

berhasil mengurangi jumlah kewajiban pajaknya dengan menggunakan kebijakan *transfer pricing* (Cledy & Amin, 220)

B. Hubungan Istimewa

Pasal 33 ayat (1) PP Nomor 55 Tahun 2022, Hubungan istimewa adalah keterikatan antar pihak kesatu dan pihak kedua yang dipicu adanya penguasaan dan kepemilikan dan modal yang disetor atau adanya hubungan saling mempengaruhi di dalam keluarga sedarah atau semenda. Modal yang disetor langsung atau tidak langsung yang dimiliki badan usaha dengan badan usaha lainnya paling kecil dua puluh lima persen.

C. Harga transfer

Harga transfer merupakan pembentukan harga setiap produk barang berwujud ataupun berbentuk pelayanan yang diperjual belikan beberapa divisi atau pusat pertanggungjawaban di dalam suatu organisasi. Netral dan negatif adalah dua jenis perbedaan harga transfer, harga transfer netral adalah penetapan harga transaksi barang berwujud dan pelayanan atau pertukaran sarana informasi di beberapa badan usaha dipengaruhi hubungan khusus dalam satu grup perusahaan. Harga transfer negatif merupakan harga transfer yang diterapkan untuk penempatan laba dari organisasi ke organisasi lainnya dengan maksud untuk mengurangi beban pajak perusahaan (Adawiyah et al., 2018).

D. Beban Pajak

Pajak adalah “Pajak adalah iuran wajib yang terutang dari masyarakat dan badan usaha yang telah memenuhi syarat sebagai subjek pajak memiliki kewajiban untuk membayar iuran tersebut kepada negara dengan tidak memperoleh imbalan langsung dan dipergunakan untuk pembangunan dan kesejahteraan rakyat”. Perbedaan tarif pajak antar negara (pajak atas penghasilan atau pendapatan dan pajak penjualan dari suatu barang atau jasa) membuat beberapa perusahaan menerapkan praktik *transfer pricing*.

E. Profitabilitas

Profitabilitas sebagai ukuran untuk melakukan evaluasi kinerja perusahaan menghasilkan laba bersih dari penggunaan dan pengelolaan sumber daya badan usaha miliki. Menurut (Noordiatmoko et al., 2020) rasio profitabilitas sebagai alat ukur kinerja suatu badan usaha dan mengukur laba yang dihasilkan. Profitabilitas dapat digunakan juga oleh investor untuk memberikan penilaian suatu perusahaan menghasilkan laba dari investasi yang telah diberikan investor.

ROA (*Return On Asset*) ukuran penilaian *performance* keuangan jika ROA perusahaan meningkat maka kinerja keuangan mendapatkan nilai baik (Siahaan et al., 2020).

F. Sales Growth

Sales Growth (pertumbuhan penjualan) ialah pendapatan jual barang atau jasa yang berubah naik dan turun dari periode ke periode dalam laporan laba rugi badan usaha (Sholekah & Oktaviani, 2022). *Sales growth* adalah hal penting bagi perusahaan untuk menilai produktifitas penjualan barang dan jasa perusahaan dan memonitor penjualan dari periode ke periode sehingga manajemen bisa membuat keputusan bisnis terbaik bagi kelangsungan hidup perusahaan (Tri Wahyuni & Djoko Wahyudi, 2021). Evaluasi terhadap penjualan sangat dibutuhkan manajemen untuk memperbaiki kinerja keuangan dan menyiapkan strategi perencanaan dan pengembangan produk perusahaan untuk menaikkan tingkat penjualan.

Pengaruh Beban Pajak terhadap *Transfer Pricing*

Beban pajak adalah kontribusi kewajiban yang diberikan kepada negara dari penghasilan Wajib Pajak badan usaha. Beban pajak akan meningkat seiring dengan peningkatan penghasilan dan sebagian besar Wajib Pajak perusahaan menginginkan beban pajak minimal agar tidak mengurangi perolehan laba. Bagi badan usaha multinasional kantor cabang di berbagai negara dapat memanfaatkan perbedaan pemberlakuan tarif pajak di setiap negara yaitu melakukan transaksi barang atau jasa dengan cabang perusahaan di negara lain yang menerapkan tarif pajak lebih rendah untuk dapat mengalihkan penghasilannya. Berdasarkan hal tersebut peneliti memprediksi besarnya tarif perpajakan disuatu negara dapat mempengaruhi tindakan *transfer pricing*.

H1: Beban Pajak memberikan pengaruh positif terhadap *Transfer Pricing*.

Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Transfer Pricing*

Profitabilitas tinggi dapat menghasilkan keuntungan besar bagi investor dari investasi modal yang diberikan ke perusahaan. Setiap perusahaan memiliki target profitabilitas yang akan dicapai setiap tahun dalam menjalankan aktivitas kegiatan operasionalnya. Untuk itu perusahaan berupaya memaksimalkan perolehan laba dengan mengurangi beban operasional termasuk beban pajak perusahaan agar mencapai tingkat profitabilitas yang telah direncanakan. Untuk meningkatkan profitabilitas, perusahaan melakukan efisiensi penggunaan beban usaha, beban operasional, beban administrasi termasuk beban pajak. Agar beban pajak dapat

berkurang maka diprediksi perusahaan mengambil kebijakan *transfer pricing* transaksi dengan perusahaan yang memiliki hubungan kepemilikan dengan menggunakan rekayasa harga.

H2: Profitabilitas memberikan pengaruh positif terhadap *Transfer Pricing*.

Sales Growth* memberikan pengaruh terhadap *Transfer Pricing

Sales growth (pertumbuhan penjualan) perkembangan suatu perusahaan dapat diukur dari pertumbuhan penjualannya dari setiap tahun dibandingkan dengan kenaikan biaya sehingga perusahaan dapat bertahan dan berkembang di masa mendatang. *Sales Growth* sangat dipengaruhi oleh kondisi pasar daya beli konsumen jika tarif pajak penghasilan dan pajak penjualan di suatu negara tinggi maka dapat mempengaruhi kemampuan daya beli dan penjualan produk perusahaan. Oleh karena itu peneliti memprediksi jika perusahaan mempunyai keinginan untuk mencapai tingkat *sales growth* maksimal keputusan *transfer pricing* dapat dipilih perusahaan untuk meningkatkan pertumbuhan penjualannya.

H3: *Sales growth* memberikan pengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

III. METODELOGI PENELITIAN

Data yang diteliti menggunakan metode kuantitatif dan sumber informasi data didapatkan dari kajian literatur jurnal penelitian terdahulu terkait dengan variable bebas dalam penelitian ini, buku, media online, website resmi perusahaan dan pasar modal Indonesia. Tujuan dari data yang diteliti adalah untuk menguji ada atau tidaknya pengaruh beban pajak, profitabilitas dan *sales growth* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur industri kimia yang terdaftar tahun 2017-2021 di Bursa Efek Indonesia. Metode penelitian data menggunakan *purposive sampling* dengan syarat pengambilan data sampel adalah jenis badan usaha perusahaan manufaktur industri kimia yang terdaftar tahun 2017-2021 di BEI, laporan keuangan perusahaan dipublikasikan dan dapat diakses selama periode penelitian, terdapat modal asing dalam struktur modal perusahaan, terdapat pencatatan piutang usaha pihak berelasi asing selama periode penelitian.

Jumlah data populasi 69 perusahaan dan 7 perusahaan yang memenuhi kriteria pemilihan data sampel. Objek penelitian data informasi keuangan tahun 2017-2021 yang terdaftar di BEI dengan rincian data yang diteliti berupa jumlah pajak penghasilan tahunan perusahaan, laba belum dikenakan pajak, laba setelah dikenakan pajak dan jumlah asset perusahaan untuk mengetahui profitabilitas yang diperoleh perusahaan. Total penjualan tahun sebelumnya dan total penjualan saat ini untuk mengetahui presentase kenaikan atau penurunan penjualan perusahaan. Jumlah piutang usaha asing dan jumlah piutang usaha untuk mengetahui presentase kenaikan atau penurunan pada transaksi piutang

usaha dengan pihak berelasi asing.

IV. PEMBAHASAN

1. Uji Statistik Deskriptif

Pemeriksaan ini menganalisa dan menggambarkan informasi yang dikumpulkan untuk tujuan umum. Hasil uji statistik deskriptif sebagai berikut:

TABEL I
STATISTIK DESKRIPTIF

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
<i>Transfer Pricing</i> (YY)	,2011	,16207	35
Beban Pajak (X1)	-,1671	2,83630	35
Profitabilitas (X2)	,0240	,05209	35
Sales Growth (X3)	,0583	,28968	35

Dalam tabel I menunjukkan pengukuran variabel dari jumlah N sebesar 35 selama periode waktu 2017-2021 berikut adalah penjelasan mengenai statistik deskriptif:

- a. Pada tabel 4.2 dapat dilihat hasil perhitungan variabel *transfer pricing* menunjukkan pengukuran variabel jumlah N sebesar 35 selama periode waktu 2017-2021 memiliki nilai *mean* (nilai rata-rata) sebesar 0,2011 nilai Standart Deviation (simpangan baku) variabel *transfer pricing* adalah 0,16207.
- b. Pada tabel 4.2 hasil hitung variabel beban pajak menunjukkan pengukuran variabel jumlah N sebesar 35 selama periode waktu 2017-2021 memiliki nilai *Mean* (nilai rata-rata) sebesar -0,1671 nilai Standart Deviation (simpangan baku) variabel beban pajak adalah 2,83630.
- c. Pada tabel 4.2 dapat dilihat hasil perhitungan variabel profitabilitas menunjukkan pengukuran variabel jumlah N sebesar 35 selama periode waktu 2017-2021 memiliki nilai *Mean* (nilai rata-rata) sebesar 0,0240 nilai Standart Deviation (simpangan baku) variabel profitabilitas adalah 0,05209.
- d. Pada tabel 4.2 dapat dilihat hasil perhitungan variabel *salas growth* menunjukkan pengukuran variabel jumlah N sebesar 35 selama periode waktu 2017-2021 memiliki nilai *Mean* (nilai rata-rata) sebesar 0,0583, nilai Standart Deviation (simpangan baku) variabel *sales growth* adalah 0,28968.

2. Analisis Uji Regresi Linier Berganda

1. Koefisien Determinasi Berganda (R^2)

TABEL II
UJI R SQUARE
Model Summary

Model	R	R Square	Ajusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,942 ^a	,887	,876	,05704	2,070

- a. Predictors (Constant), *Sales Growth* (X3), *Beban Pajak*, (X1), *Profitabilitas* (X2)
- b. Dependent Variabel: *Transfer Pricing* (YY)

Nilai Ajusted R square 0,87 koefisien determinasi berganda $0,876 \times 100 = 87,6\%$ dan sisanya $100\% - 87,6\% = 12,4\%$. Hal ini menunjukkan bahwa naik atau turun variabel dependen dipengaruhi variabel independen antara lain *beban pajak*, *profitabilitas*, dan *sales growth* sebesar 87,6% dan sisanya 12,4% merupakan pengaruh dari variabel lain.

2. Uji Simultan (Uji F)

TABEL III
HASIL UJI F
ANOVA

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,792	3	,264	81,152	,000 ^b
	Residual	,101	31	,003		
	Total	,893	34			

- a. Dependent Variabel: *Transfer Pricing* (YY)
- b. Predictors: (Constant), *Sales Growth* (X3), *Beban Pajak* (X1), *Profitabilitas* (X2)

$$F_{\text{tabel}} = (k ; n - k)$$

Keterangan :

k = Jumlah variabel bebas

n = Jumlah sampel

$(3;35-3) = (3;32) = 2,90$ (lihat di tabel F) nilai signifikan yang dihasilkan sebesar 0,000, artinya nilai α lebih kecil yaitu 0,05. Karena ($F_{hitung} > F_{tabel} = 81,152 > 2,90$) dan ($sig < \alpha = 0,000 < 0,05$) maka H_a diterima dan H_o tidak diterima, artinya variabel independen yaitu beban pajak (X1), profitabilitas (X2), dan *sales growth* (X3) memberikan pengaruh simultan terhadap variabel dependent *transfer pricing* (Y).

TABEL IV
HASIL UJI T (UJI PARSIAL)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		Unstandardized B	Coefficients Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	,273	,011		25,457	,000		
	Beban Pajak (X1)	,011	,003	,201	3,287	,003	,973	1,028
	Profitabilitas (X2)	-2,958	,198	-,951	-14,913	,000	,897	1,115
	<i>Sales Growth</i> (X3)	,021	,036	,037	,581	,565	,884	1,131

a. Dependent Variabel: *Transfer Pricing* YY

3. Uji Parsial (Uji t)

Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ artinya variabel independent (X) berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependent (Y) $t_{tabel} = (0,05/2 ; 35-3-1) = (0,025 ; 31) = 2.03951$ berikut rumus T antara lain:

$$T_{\text{tabel}} = (\alpha/2; n - k - 1)$$

kesimpulan uji t parsial:

a. Variabel Beban Pajak (X1)

Uji t di atas variabel beban pajak (X1) t hitung 3,287 dan t tabel 2,03951 dengan signifikansi 0,003 t hitung > t tabel yaitu 3,287 > 2,03951 dengan tingkat signifikan 0,003 < 0,05 yang berarti hipotesis pertama (H_{a1}) diterima dan H_{o1} ditolak hal ini menunjukkan bahwa beban pajak (X1) memberikan pengaruh positif dan signifikan *transfer pricing* (Y).

b. Variabel Profitabilitas (X2)

uji t di atas variabel profitabilitas (X2) -14,913 dan t tabel -2,03951 tingkat signifikansi 0,000 karena nilai t hitung lebih besar dari t tabel yaitu -14,913 > -2,03951 signifikan 0,000 < 0,05 artinya hipotesis kedua (H_{a2}) diterima dan (H_{o2}) ditolak hal ini artinya profitabilitas (X2) adanya pengaruh negatif signifikan terhadap *transfer pricing* (Y).

c. Variabel *Sales Growth* (X3)

Variabel *sales growth* (X3) t hitung 0,581 dan t tabel 2,03951 signifikansi 0,565. Hari dari nilai t hitung < t tabel 0,581 < 2,03951 signifikan 0,565 > 0,05 artinya H_{o3} diterima dan H_{a3} ditolak artinya *Sales Growth* (X3) tidak memberikan pengaruh pada *transfer pricing* (Y).

TABEL V
HASIL HIPOTESIS

No	Hipotesis	Hasil	Kesimpulan
1.	H1 (Beban Pajak)	tingkat signifikan 0,003 < 0,05 $T_{\text{Hitung}} > T_{\text{Tabel}}$ 3,287 > 2,03951	Diterima,
2.	H2 (Profitabilitas)	tingkat signifikan 0,000 < 0,05 $T_{\text{Hitung}} > T_{\text{Tabel}}$ -14,913 > -2,03951	Diterima,
3.	H3 (<i>Sales Growth</i>)	tingkat signifikan 0,565 > 0,05 $T_{\text{Hitung}} < T_{\text{Tabel}}$ 0,581 < 2,03951	Ditolak,

4.	H4 (Beban Pajak, Profitabilitas dan <i>Sales Growth</i>)	tingkat signifikan $0,000 < 0,05 F_{hitung}$ $F_{tabel} = 81,152 > 2,90$	Diterima
----	---	--	-----------------

4. Pembahasan Hasil

Pengolahan data dilakukan sesuai dengan judul pengujian hasil dalam pengujian ini membahas adanya keterkaitan pengaruh variabel bebas dengan variabel terikat. Penjelasan pengolahan data hipotesis penelitian antara lain:

1) Pengaruh beban pajak terhadap *transfer pricing*

Uji hipotesis uji t pecahan menunjukkan bahwa variabel tarif perpajakan (X1) diketahui mempunyai t determinasi sebesar 3,287 dan t tabel sebesar 2,03951 tingkat kepentingan sebesar 0,003. Karena t yang ditentukan sangat besar dari t tabel, tepatnya $3.287 > 2.03951$ dengan tingkat kepentingan $0.003 < 0.05$, maka H1 diakui, maka dapat beralasan bahwa tarif pajak memberikan pengaruh positif dan signifikan pada *transfer pricing*. Berdasarkan teori keagenan pemerintah adalah selaku *principal* dan organisasi badan usaha adalah selaku agen. Pengambil kebijakan dan pembuat aturan dan hukum melaksanakan tugas sebagai *principal* memberi perintah kepada perusahaan untuk melaksanakan kewajiban pembayaran pajak yang dihitung dengan tepat sesuai peraturan perpajakan yang berlaku.

Namun hal itu tidak dipatuhi oleh manajemen perusahaan karena perusahaan menginginkan pembayaran pajak minimal mungkin dan mendapatkan laba maksimal. Perbedaan prinsip ini dikarenakan *principal* selaku pemerintah ingin memaksimalkan penerimaan negara khususnya pajak atas penghasilan badan usaha sedangkan badan usaha ingin meminimalisir pembayaran pajak agar dapat memaksimalkan laba dengan rekayasa harga transfer dengan badan usaha lain dalam satu grup.

2) Pengaruh profitabilitas terhadap *transfer pricing*

Uji hipotesis yang telah dilakukan uji t setengah memperlihatkan variabel profitabilitas (X2) memperoleh t determinasi sebesar -14,913 dan t - 2,03951 tingkat kepentingan sebesar 0,000. Karena t yang ditentukan lebih menonjol dibandingkan dengan t tabel yaitu $-14,913 > -2,03951$ dengan tingkat kepentingan $0,000 < 0,05$ maka H2 diakui. Dapat disimpulkan bahwa profitabilitas memberikan pengaruh negative signifikan terhadap *transfer pricing*. Hasil pengujian ini menunjukkan jika

profitabilitas tinggi maka perusahaan tidak mengambil kebijakan *transfer pricing*, pun begitu dengan sebaliknya. Teori keagenan menyebutkan saat pihak *principal* pemegang saham hanya memiliki akses informasi terbatas karena *principal* tidak langsung terlibat dalam mengelola badan usaha. Kewenangan mengelola aset perusahaan didelegasikan kepada agen sehingga mengutamakan kepentingan pribadi dibandingkan kepentingan *principal*.

Agen bertindak dan mengambil keputusan sendiri tidak berdasarkan apa yang telah diputuskan oleh pemegang saham. Dalam kasus ini, jika profitabilitas menurun maka *reward* yang diberikan pemegang saham kepada manajemen berupa bonus atas target pencapaian profitabilitas perusahaan berkurang atau bahkan tidak mendapatkan bonus hal ini inilah yang memotivasi pihak manajemen untuk meningkatkan kinerja keuangan laba perusahaan dengan cara *transfer pricing* yaitu melakukan transaksi rekayasa harga transfer tujuannya untuk mengurangi beban pajak sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan. Keputusan *transfer pricing* ini kemungkinan tidak diketahui oleh *principal* karena tidak terlibat dalam pengendalian dan pengelolaan perusahaan secara langsung.

Jika terjadi risiko akibat pengambilan keputusan *transfer pricing* di kemudian hari misalnya terjadi pemeriksaan oleh petugas pajak dan dijatuhkan sanksi pengenaan pajak tambahan dan denda pajak maka seluruh pihak *stakeholder* termasuk pemegang saham juga ikut bertanggung jawab. Sebaliknya jika profitabilitas meningkat maka badan usaha cenderung tidak melakukan *transfer pricing* karena kewajiban pembayaran pajak perusahaan tidak signifikan mengurangi laba bersih perusahaan.

3) Pengaruh *sales growth* terhadap *transfer pricing*

Variabel pertumbuhan penjualan (X3) memperoleh nilai t hitung 0,581 dan t tabel 2,03951 signifikansi 0,565 sesuai uji hipotesis menggunakan uji t parsial. Karena t hitung < t tabel, yaitu $0,581 < 2,0395$ tingkat kepentingan $0,565 > 0,05$, maka H3 diabaikan dengan demikian *sales growth* tidak berdampak pada *transfer pricing*. Hasil ini menunjukkan meningkat atau menurunnya *sales growth* tidak mempengaruhi perusahaan melakukan *transfer pricing*. Jika penjualan perusahaan meningkat artinya kualitas produk perusahaan dipercaya dan dimintai oleh konsumen sehingga meningkatkan daya beli dan

perusahaan tidak perlu melakukan *transfer pricing* untuk meningkatkan labanya.

Jika *sales growth* menurun dari tahun sebelumnya itu artinya perusahaan perlu melakukan evaluasi atas penjualan produk perusahaan. Misalnya dengan melakukan pengembangan inovasi produk dan memperluas jaringan penjualan serta meningkatkan kualitas pelayanan dan kualitas produk untuk menarik minat pembeli. Oleh karena itu perusahaan cenderung memilih melakukan pengembangan inovasi produk untuk meningkatkan labanya dari pada melakukan *transfer pricing* karena berisiko adanya pengawasan dari petugas pajak jika terjadi adanya transaksi tidak wajar yang menimbulkan kerugian negara dengan pihak yang memiliki hubungan khusus.

4) Pengaruh beban pajak, profitabilitas dan *sales growth* terhadap *transfer pricing*

Tabel V nilai F hitung $81,152 > F$ tabel $2,90$. Signifikan dihasilkan adalah sebesar $0,000 < \text{nilai } \alpha < 0,05$. Nilai (F hitung $> F$ tabel = $81,152 > 2,90$ dan ($\text{sig} < \alpha = 0,000 < 0,05$ maka H_4 diterima. Artinya hipotesis beban pajak, profitabilitas, dan *sales growth* terhadap *transfer pricing* berpengaruh secara simultan diterima. Hipotesis tersebut diketahui adanya pengaruh berpengaruh signifikan simultan beban pajak, profitabilitas dan *sales growth* terhadap *transfer pricing*.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

1. KESIMPULAN

Kesimpulan dari pengujian data ini tentang pengaruh beban pajak, profitabilitas dan *sales growth* terhadap *transfer pricing* pada badan usaha manufaktur industri kimia tahun 2017-2021 terdaftar di BEI antara lain:

- 1) Beban pajak memberikan pengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing*
- 2) Profitabilitas memberikan pengaruh negatif signifikan terhadap *transfer pricing*
- 3) *Sales growth* tidak memberikan pengaruh terhadap *transfer pricing*
- 4) Beban pajak, profitabilitas dan *sales growth* memberikan pengaruh secara simultan terhadap *transfer pricing*.

2. SARAN

Terhadap hasil penelitian variabel-variabel yang telah dilakukan maka dipandang perlu untuk melakukan penelitian lebih mendalam dan luas. Oleh karena itu diperlukan saran dan pertimbangan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian koefisien determinasi sejumlah 87,6% dan sisanya 12,4% tidak diteliti di pengujian ini karena variabel lain yang mempengaruhi. Oleh sebab ada variabel lain yang mempengaruhi organisasi untuk menerapkan *transfer pricing*.
2. *sales growth* tidak mempunyai pengaruh pada *transfer pricing* untuk pengujian selanjutnya bisa tambahkan variabel lain agar memperoleh hasil pengujian lebih baik.
3. *Transfer pricing* diterapkan di segala jenis sektor organisasi sepanjang terdapat ada transaksi khusus kepada pihak yang memiliki hubungan kepemilikan baik dalam dan luar negeri. Karena itu pengujian selanjutnya dapat memakai perusahaan di sektor lainnya seperti sektor perdagangan jasa dan investasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adawiyah, R., Pribadi, C., & Rusmanah, E. (2018). Analisis Hubungan Istimewa Dan Harga Transfer Berdasarkan Ketentuan Perpajakan Dan Pelaporan Nilai Wajar Pada Laporan Keuangan Konsolidasian PT Astra Internasional Tbk Periode 2014-2018. *Universitas Pakuan Bogor*, 1–21.
- Cledy, H., & Amin, M. N. (2020). Pengaruh Pajak, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas Dan Leverage Terhadap Keputusan Perusahaan Untuk Melakukan Transfer. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 7(2), 247–264. <https://doi.org/10.25105/jat.v7i2.7454>
- Jafri, H. E., & Mustikasari, E. (2018). Pengaruh Perencanaan Pajak, Tunneling Incentive dan Aset Tidak Berwujud Terhadap Perilaku Transfer Pricing pada Perusahaan Manufaktur yang Memiliki Hubungan Istimewa yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016. *Berkala Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 3(2), 63. <https://doi.org/10.20473/baki.v3i2.9969>
- Malau, M., & Murwaningsari, E. (2018). The effect of market pricing accrual, foreign ownership, financial distress, and leverage on the integrity of financial statements. *Economic Annals*, 63(217), 129–139. <https://doi.org/10.2298/EKA1817129M>
- Noordiatmoko, D., Tinggi, S., & Tribuana, I. E. (2020). Analisis Rasio Profitabilitas Sebagai Alat Ukur Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada Pt Mayora Indah Tbk, Periode 2014-2018. *Jurnal Parameter*, 5(4), 38–51.
- Sholekah, F. I., & Oktaviani, R. M. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Sales Growth Dan Leverage Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, 6(1), 494–512.
- Siahaan, W. C., Malau, M., & Sembiring, C. F. (2020). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Return On Assets (Roa) Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Lq45 Yang Terdaftar Di Bei Periode tahun 2017-2020. *Fundamental management journal*, 4(1), 37–51.

Tri Wahyuni, & Djoko Wahyudi. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Sales Growth dan Kualitas Audit terhadap Tax Avoidance. *Kompak :Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, 14(2), 394–403.
<https://doi.org/10.51903/kompak.v14i2.569>