

LITERATUR REVIEW ATAS PENGARUH PROFITABILITAS DAN MEKANISME BONUS TERHADAP TRANSFER PRICING

Siti Nurhalizah

Universitas Pamulang, Indonesia
sitienurhalizah19@gmail.com

Listiya Ike Purnomo

Universitas Pamulang, Indonesia

Abstrak

Makalah ini membahas tentang Literatur Review Atas Pengaruh Profitabilitas Dan Mekanisme Bonus Terhadap *Transfer Pricing* yang terdapat di makalah ini diantaranya adalah Profitabilitas, Mekanisme Bonus, dan *Transfer Pricing*. Makalah ini berdasarkan tiga jurnal yang berbeda, populasi dalam tiga jurnal tersebut adalah perusahaan manufaktur dan sektor barang baku yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Metode analisis yang digunakan dalam makalah ini yaitu studi literatur (literature study), dan teknik analisis data makalah ini menggunakan teknik analisis data analisis isi (content analysis). Hasil literature review pada ketiga jurnal tersebut, menurut Khaerul Amanah & Nanang Agus Suyono (2020) bahwa profitabilitas dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, menurut Dyah Ayu Mawar Sari & Chaidir Djohar (2022) profitabilitas dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, serta menurut Nurfadilla & Martinus Budiantara (2023) profitabilitas dan mekanisme bonus juga tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Hal ini menunjukkan bahwa memang profitabilitas dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Kata Kunci: *profitabilitas, mekanisme bonus, transfer pricing*

Abstrac

This paper discusses a literature riview of the influence of profitability and bonus mechanisms on transfer pricing. The topics covered include profitability, bonus mechanisms, and transfer pricing. This paper is based on three different journals, with the population comprising manufacturing companies and raw materials listed on the Indonesian Stock Exchange (IDX). The analysis method used in this paper is a literature study, and the data anyalisis technique used is content analysis. The results of the literature review in three journals, according to Khaerul Amanah & Nanang Agus Suyono (2020), indicate that profitability and bonus mechanisms have no effect on transfer pricing. According to Dyah Ayu Mawar Sari & Chaidir Djohar (2022), profitability and bonus mechanisms have no effect on transfer pricing. Furthermore, according to Nurfadilla & Martinus Budiantara (2023), profitability and bonus mechanisms also have no effect on transfer pricing. This indicates that profitability and bonus mechanisms do not affect transfer pricing.

Keywords : *profitability, bonus mechanism, transfer pricing*

PENDAHULUAN

Seiring dengan kemajuan era, transformasi teknologi, dan intensifikasi digitalisasi global, entitas bisnis terdorong untuk melakukan ekspansi operasional lintas batas negara. Banyak korporasi memilih strategi perluasan melalui pendirian entitas anak maupun cabang usaha di berbagai wilayah internasional, membentuk struktur perusahaan multinasional. Langkah ini bertujuan untuk memperkuat kemitraan strategis serta memperluas penetrasi pasar ekspor serta impor produk di tingkat global (Hidayat dkk., 2019). Konsekuensinya, terjadi peningkatan signifikan dalam aktivitas investasi serta transaksi ekonomi berskala internasional. Dalam proses ekspansi tersebut, perusahaan senantiasa mengupayakan optimalisasi efisiensi serta efektivitas operasional guna mencapai tujuan utama, yakni peningkatan profitabilitas.

Dalam praktik operasional perusahaan, kerap terjadi transaksi antar unit bisnis maupun antar entitas yang memiliki keterkaitan khusus ataupun hubungan istimewa, termasuk di antaranya transaksi penjualan barang serta jasa. Dalam konteks hubungan istimewa tersebut, penetapan harga menjadi instrumen strategis yang digunakan untuk menerapkan berbagai kebijakan efisiensi fiskal, baik pada tingkat domestik maupun global. Strategi ini memungkinkan korporasi multinasional untuk melakukan pengalihan laba ke yurisdiksi dengan tarif pajak yang lebih rendah, sehingga bisa meminimalisir beban pajak serta secara simultan meningkatkan akumulasi benefit.

Ketentuan mengenai hubungan istimewa diatur pada Pasal 18 ayat (4) UU No 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan. Dalam regulasi tersebut dijelaskan bawasanya relasi istimewa antara Wajib Pajak Badan serta pihak lainnya bisa terjadi apabila terdapat kepemilikan saham minimal 25%, baik secara langsung maupun tidak langsung, berada di bawah kendali yang sama, ataupun memiliki keterkaitan melalui hubungan keluarga.

Secara umum, penerapan *transfer pricing* tidak bertentangan dengan ketentuan hukum yang berlaku, serta regulasi perpajakan sudah menyediakan landasan yang cukup memadai terkait mekanisme pelaksanaan *transfer pricing* beserta perlakuan fiskalnya. Namun, dalam praktiknya, strategi *transfer pricing* masih kerap dimanfaatkan oleh pihak-pihak tertentu sebagai sarana untuk menghindari kewajiban pembayaran pajak dalam jumlah besar. Dalam hal ini, korporasi multinasional cenderung mengalihkan keuntungan usaha ke negara lain yang memberlakukan tarif pajak lebih rendah. Semakin tinggi tingkat tarif pajak yang ditetapkan oleh suatu negara, maka semakin besar pula kecenderungan pelaku usaha untuk menerapkan skema *transfer pricing* sebagai upaya pengurangan beban fiskal serta peningkatan laba bersih.

Dalam perspektif fiskal, praktik *transfer pricing* memiliki potensi signifikan terhadap berkurangnya penerimaan pajak suatu negara. Hal ini disebabkan oleh kecenderungan perusahaan multinasional untuk memindahkan beban perpajakan dari yurisdiksi dengan tarif pajak tinggi ke negara lain yang menetapkan tarif pajak lebih rendah, sebagai bagian dari strategi penghindaran pajak yang sah secara hukum namun berdampak pada erosinya basis pajak nasional (Mulyani dkk., 2020).

Di Indonesia, berlandaskan ketentuan Direktur Jenderal Pajak No PER-43/PJ/2010 yang sudah disempurnakan melalui Peraturan Dirjen Pajak No PER-32/PJ/2011 mengenai Penerapan Prinsip Wajar serta Normal dalam Transaksi antara Wajib Pajak serta Pihak yang memiliki Hubungan Khusus, Wajib Pajak wajib menerapkan prinsip wajar serta normal usaha dalam transaksi tersebut.

Pemimpin Eksekutif *Center for Indonesian Taxation*, Yustinus Pastowo, menyampaikan bawasanya praktik *transfer pricing* lebih dominan dilakukan oleh korporasi multinasional sebagai strategi untuk menekan kewajiban pembayaran pajak kepada negara. Fenomena ini menyebabkan potensi kehilangan penerimaan pajak di Indonesia yang diperkirakan mencapai Rp 100 triliun setiap tahun. Informasi tersebut merujuk pada laporan tahunan *Global Financial Integrity*, yang mengungkapkan bawasanya aliran dana ilegal dari Indonesia bisa mencapai Rp 150 triliun per tahun, dengan proporsi terbesar berasal dari praktik penghindaran pajak (Amanah & Suyono, 2020).

Topik *transfer pricing* menjadi sorotan utama dalam strategi penghindaran pajak, di mana korporasi multinasional mengalihkan keuntungan ke entitas anak di negara-negara dengan tarif pajak rendah, dengan tujuan agar tidak menyampaikan secara transparan besaran laba yang diperoleh di negara tempat kegiatan usaha berlangsung. Permasalahan *transfer pricing* ini menjadi perhatian publik karena terdapat dugaan praktik manipulatif oleh perusahaan demi memperoleh keuntungan yang maksimal.

Salah satu ilustrasi kasus *transfer pricing* terjadi pada PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia, yang merupakan produsen otomotif terkemuka di Indonesia. Otoritas Direktorat Jenderal Pajak menilai bawasanya Toyota melakukan praktik *transfer pricing* untuk menghindari kewajiban pajak senilai Rp1,2 triliun. Skema yang digunakan adalah penjualan dengan harga transfer yang tidak sesuai dengan prinsip kewajaran serta kelaziman usaha kepada entitas afiliasi di Singapura, yakni Toyota Asia Pasifik Singapura. Entitas tersebut kemudian menjual kembali dengan harga yang lebih tinggi.

Selain Toyota, praktik *transfer pricing* juga ditemukan pada PT. Adaro Energy Tbk. Berlandaskan pernyataan Stuart Mc William, Adaro memindahkan sejumlah dana melalui wilayah bebas pajak, sehingga mampu menurunkan kewajiban pajaknya hingga US\$14.000.000 per tahun. Adaro melalui entitasnya di Singapura, yakni Coaltrade Service International, mengalihkan sebagian laba dari bisnis batu bara ke jaringan perusahaan luar negeri untuk meminimalisir beban pajak.

Perusahaan menerapkan *transfer pricing* sebagai strategi untuk menekan kewajiban pajak serta meningkatkan laba melalui pengaturan harga transaksi antar entitas yang memiliki hubungan istimewa (Wulandari, t.t.)

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penelitian studi literatur (*literature study*). Studi literature pada penelitian ini adalah serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca, dan mencatat serta mengelola data penelitian secara obyektif, sistematis, analitis, dan kritis tentang model pembelajaran.

Selanjutnya teknik analisis data dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik analisis data analisis isi (*content analysis*). Analisis data dimulai dengan mencari tiga jurnal yang diterbitkan lima tahun kebelakang dan variabel Y nya adalah *Transfer Pricing*. Lalu peneliti membaca abstrak dari setiap penelitian yang lebih dahulu untuk memberikan penilaian apakah permasalahan yang dibahas sesuai dengan yang hendak peneliti review. Mereview hasil penelitian dari tiga jurnal tersebut apakah masing-masing variabel X berpengaruh atau tidak. Selanjutnya mencatat bagian-bagian penting dan relevan dengan permasalahan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari literature review pada tiga jurnal, dimana jurnal-jurnal tersebut memiliki Variabel X yang berbeda namun memiliki Variabel Y yang sama. Jurnal tersebut diantaranya Jurnal karya Khaerul Amanah & Nanang Agus Suyono (2020) dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, Mekanisme Bonus, *Tunneling Incentive*, dan *Debt Covenant* terhadap *Transfer Pricing* dengan *Tax Minimization* sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang memiliki Hubungan istimewa yang Terdaftar di BEI Periode 2015 sampai 2018)”, jurnal karya Dyah Ayu Mawar Sari & Chaidir Djohar (2022) dengan judul “Pengaruh Profitabilitas, *Debt Covenant* dan Mekanisme Bonus terhadap *Transfer Pricing* (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Baku di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020)”, jurnal karya Nurfadilla & Martinus Budiantara (2023) dengan judul “Pengaruh *Tunneling Incentive*, Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing*”.

Tabel 1. Objek Analisis Terkait Transfer Pricing

Author, Title, Journal	Method Design	Results
Khaerul Amanah & Nanang Agus Suyono (2020), Pengaruh Profitabilitas, Mekanisme Bonus, Tunneling Incentive, dan Debt Covenant terhadap Transfer Pricing dengan Tax Minimization sebagai Variabel Moderasi, Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE) Vol. 2, No.1, Oktober 2020	Kuantitatif, Purposive Sampling yang terdapat di Perusahaan Manufaktur yang memiliki Hubungan Istimewa yang Terdaftar di BEI Periode 2015 sampai 2018	1. Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap transfer pricing (H2 ditolak). 2. Tax Minimization tidak memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap transfer pricing (H5 ditolak). 3. Tax Minimization tidak memoderasi pengaruh mekanisme bonus terhadap transfer pricing (H6 ditolak).
Dyah Ayu Mawar Sari & Chaidir Djohar (2022), Pengaruh Profitabilitas, Debt Covenant dan Mekanisme Bonus terhadap Transfer Pricing, Yudishtira Journal: Indonesian Journal of Finance and Strategy Inside, Vol. 2, No. 2 Mei - Agustus 2022	Kuantitatif, Purposive Sampling, yang berada pada Perusahaan Sektor Barang Baku di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016 - 2020)	1. Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap transfer pricing 2. Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap transfer pricing

Nurfadilla & Martinus Budiantara (2023), Pengaruh Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Transfer Pricing, Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, Vol. 6, No. 2 2023	Kuantitatif, Non-Probability Sampling	1. Mekanisme Bonus tidak berpengaruh terhadap transfer pricing 2. Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap transfer pricing
--	---------------------------------------	---

Berlandaskan hasil 3 jurnal diatas, pada pembahasan ini akan menguraikan tentang perbedaan dari ketiga jurnal yang dianalisis, yang dimana ketiga jurnal ini memiliki variable Y yang sama yakni *Transfer Pricing* serta membandingkan kelebihan serta keterbatasannya sebagai berikut :

1. (Amanah & Suyono, 2020), mengkaji dampak *profitabilitas*, *mekanisme bonus*, *tunneling incentive*, serta *debt covenant* terhadap praktik *transfer pricing*, dengan *tax minimization* sebagai variable moderasi. Studi dilakukan secara empiris pada perusahaan manufaktur yang memiliki hubungan istimewa serta ada di BEI selama periode 2015 hingga 2018. Hasil analisis memperlihatkan bawasanya *profitabilitas* serta *mekanisme bonus* tidak memiliki dampak signifikan terhadap kebijakan *transfer pricing*. Ketidakhadiran dampak dari *profitabilitas* mengindikasikan bawasanya perusahaan dengan tingkat laba sebelum pajak yang tinggi cenderung memiliki kapasitas pendanaan internal yang lebih besar. Dengan demikian, perusahaan tersebut lebih memilih untuk memanfaatkan aset serta modal internal dalam menjalankan operasionalnya, tanpa harus bergantung pada mekanisme pengalihan harga antar entitas berelasi. Sebab itulah, fluktuasi tingkat keuntungan—baik tinggi maupun rendah—tidak menjadi determinan utama dalam keputusan perusahaan untuk menerapkan *transfer pricing*.
2. (Sari & Djohar, 2022), menganalisis tentang Kajian mengenai Dampak Rasio Laba, Ketentuan Perjanjian Kredit, serta Skema Insentif Manajerial terhadap Kebijakan Penetapan Harga Transfer (Analisis Empiris pada Emiten Sektor Bahan Baku di Bursa Efek Indonesia Periode 2016–2020) memperlihatkan bawasanya secara parsial, rasio laba serta skema insentif tidak memberikan dampak signifikan terhadap praktik penetapan harga transfer. Sementara itu, secara simultan, skema insentif manajerial juga tidak memperlihatkan dampak kolektif terhadap kebijakan tersebut. Ketidakhadiran pengaruh dari skema insentif manajerial mengindikasikan bawasanya pemilik perusahaan menaruh harapan pada kapasitas optimal manajer dalam meningkatkan kinerja laba. Di sisi lain, manajer juga memiliki ekspektasi untuk memperoleh kompensasi atas kontribusi serta pencapaian mereka. Sebab itulah, tidak bisa diambil kesimpulan bawasanya pihak manajemen ataupun direktur melakukan manipulasi terhadap laporan keuangan ataupun menerapkan strategi penetapan harga transfer semata-mata untuk memperoleh insentif yang lebih besar.

3. (Fadilla & Budiantara, 2023), menganalisis tentang Dampak *Tunneling Incentive*, Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan, serta Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing*. Dalam studi ini hasil yang didapatkan adalah Mekanisme bonus dan Profitabilitas tidak berdampak terhadap *transfer pricing*. Tidak berdampaknya mekanisme bonus terhadap transfer pricing itu karena mekanisme bonus biasanya diukur dari laba bersih, penjualan ataupun target kinerja lainnya yang lebih luas. Jadi manajemen mungkin mencoba meningkatkan laba melalui berbagai cara tergantung perusahaan serta industri masing-masing.

SIMPULAN

Berlandaskan temuan dari tiga sumber literatur, variable *profitabilitas* tidak memperlihatkan pengaruh signifikan terhadap praktik *transfer pricing*. Ketidakhadiran pengaruh ini bisa dijelaskan oleh kecenderungan perusahaan dengan tingkat laba sebelum pajak yang tinggi untuk memiliki kapasitas pendanaan internal yang lebih besar. Dengan demikian, perusahaan lebih memilih memanfaatkan aset serta modal sendiri dalam menjalankan aktivitas operasional, tanpa harus mengandalkan strategi pengalihan harga antar entitas. Sebab itulah, fluktuasi tingkat keuntungan—baik tinggi maupun rendah—tidak menjadi faktor penentu dalam penerapan *transfer pricing*.

Hasil konsisten dari tiga jurnal memperlihatkan bawasanya variable *mekanisme bonus* juga tidak ber pengaruh terhadap kebijakan *transfer pricing*. Ketidakhadiran pengaruh ini mengindikasikan bawasanya pemilik perusahaan menaruh harapan pada kinerja optimal manajer dalam meningkatkan laba, sementara manajer sendiri mengharapkan kompensasi atas pencapaian target yang sudah ditetapkan. Namun, hal ini tidak serta-merta mendorong manipulasi laporan keuangan ataupun penggunaan *transfer pricing* sebagai sarana untuk meningkatkan insentif. Dengan demikian, pemberian bonus tidak menjadi motivasi langsung bagi manajemen untuk menerapkan praktik *transfer pricing*.

SARAN

Penelitian mendatang dianjurkan untuk mengadopsi indikator alternatif dalam merepresentasikan variable profitabilitas serta skema insentif manajerial, guna memperoleh temuan yang lebih beragam. Selain itu, pemilihan objek studi bisa diperluas dengan mempertimbangkan perusahaan di luar sektor manufaktur serta industri bahan baku, sehingga hasil analisis menjadi lebih komprehensif serta aplikatif lintas sektor.

DAFTAR PUSTAKA

- Amanah, K., & Suyono, N. A. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Mekanisme Bonus, Tunneling Incentive, dan Debt Covenant Terhadap Transfer Pricing Dengan Tax Minimization Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang memiliki Hubungan Istimewa yangaterdaftar di BEIa Periode 2015 sampai 2018). 2(1).
- Fadilla, N., & Budiantara, M. (2023). Pengaruh Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Transfer Pricing. Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, 6(2), 3921–3931.
<https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i2.5421>

- Hidayat, W. W., Winarso, W., & Hendrawan, D. (2019). Pengaruh Pajak dan Tunneling Incentive Terhadap Keputusan Transfer Pricing Pada Perusahaan Pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2012-2017.
- Mulyani, H. S., Prihartini, E., & Sudirno, D. (2020). Analisis Keputusan Transfer Pricing Berdasarkan Pajak, Tunneling dan Exchange Rate. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 20(2). <https://doi.org/10.29040/jap.v20i2.756>
- Sari, D. A. M., & Djohar, C. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Debt Covenant dan Mekanisme Bonus Terhadap Transfer Pricing: Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Barang Baku di Bursa Efek Indonesia. *Yudishtira Journal : Indonesian Journal of Finance and Strategy Inside*, 2(2), 227–243. <https://doi.org/10.53363/yud.v2i2.38>
- Wulandari, M. (t.t.). Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih Gelar Sarjana Ekonomi.