

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perekonomian yang semakin pesat memudahkan antar wilayah dalam negeri maupun antarnegara dalam melakukan transaksi. Hambatan-hambatan yang ada antarwilayah maupun antarnegara menjadi tidak berarti sehingga arus barang, jasa, modal dan sumber daya manusia menjadi mudah dilakukan (Kurniawan, 2015). Hal ini memberikan keleluasaan bagi perusahaan untuk mengembangkan usahanya ke negara-negara yang berpotensi dan memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih menjanjikan untuk kegiatan yang berhubungan dengan penjualan, pembelian bahan baku, pemberian jasa dan lain sebagainya yang terjadi antar divisi perusahaan dalam satu grup kepemilikan (Santoso, 2004 dalam Tiwa, Saerang, & Tirayoh, 2017). Perusahaan dalam satu grup kepemilikan yang dimaksud yaitu perusahaan yang berada di beberapa wilayah dalam suatu negara maupun di beberapa negara berbeda. Namun demikian, terdapat 3 (tiga) permasalahan khusus yang dihadapi perusahaan multinasional yaitu perbedaan budaya (*cultural differences*), *transfer pricing*, dan nilai tukar mata uang (*exchange rate*) (Anthony dan Govindarajan, 2004 dalam (Sutedi, 2016)).

Permasalahan *transfer pricing* telah menjadi salah satu isu yang dianggap menarik oleh berbagai kalangan terutama otoritas perpajakan. Pada dasarnya, praktik *transfer pricing* muncul akibat adanya persoalan pembagian laba atas transaksi yang memiliki hubungan istimewa antarnegara (DDTC News, 2016). Berdasarkan survei yang telah dilakukan oleh *Ernst and Young International* pada

tahun 1995 dalam (Sutedi, 2016) telah ditemukan bahwa dari 80% perusahaan-perusahaan multinasional memandang *transfer pricing* sebagai isu utama dalam perpajakan. Responden survei tersebut terdiri dari perusahaan multinasional di delapan Negara termasuk Kanada, Amerika Serikat, Jepang dan Inggris. Jacob (1996) menemukan bahwa transfer antar perusahaan besar dapat mengakibatkan pajak lebih rendah secara global pada umumnya. Gunadi dalam (Hartati, Desmiyawati, & Julita, 2014) menyatakan bahwa diantara Wajib Pajak di Indonesia terdapat sekitar 60% Wajib Pajak melakukan praktik *transfer pricing* dan hampir semua eksportir di Indonesia melakukan praktik *transfer pricing* dengan mengakibatkan kerugian negara mencapai 25% dari nilai ekspor. Direktur Eksekutif *Center for Indonesian Taxation* Yustinus Prastowo menyatakan bahwa sekitar Rp 100 Triliun kerugian negara Indonesia akibat *transfer pricing* dan *tax planning* setiap tahunnya (Taxindo Prime Consulting, 2018).

Transfer pricing (harga transfer) merupakan kebijakan mengenai harga yang ditetapkan atas transaksi antar-anggota perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Kurniawan, 2015). Pada dasarnya, *transfer pricing* merupakan istilah yang netral namun dalam praktiknya seringkali dikaitkan dengan upaya meminimalkan pajak secara keseluruhan grup perusahaan dengan cara mengalihkan keuntungan perusahaan yang berada di negara dengan tingkat tarif pajak yang lebih tinggi ke perusahaan yang memiliki hubungan istimewa yang berada di negara lain dengan tingkat tarif pajak yang lebih rendah sehingga akan menimbulkan pajak yang hilang akibat transaksi tersebut (Jumaidi, Bambang, & Hudaya, 2018). *Transfer pricing* juga dilakukan dengan membebankan biaya-biaya usahanya lebih besar ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak yang relatif tinggi (Sutedi, 2016; 210). Tidak hanya dilakukan antar perusahaan yang berada

di Negara berbeda, *transfer pricing* juga dapat dilakukan di dalam suatu perusahaan atau antardivisi namun hal tersebut tidak terlalu berarti karena masih dilakukan di suatu Negara dan akan dikenakan tarif pajak yang sama. *Transfer pricing* menjadi istilah yang negatif dan dianggap sebagai upaya penghindaran pajak (*tax avoidance*) apabila penentuan harga antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa tidak sesuai dengan prinsip *arm's length* (kewajaran dan kelaziman). Ketentuan mengenai prinsip kewajaran dan kelaziman usaha diatur dalam PER 32/PJ/2011 tentang Perubahan atas PER-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha antara Wajib Pajak dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa yaitu harga transaksi dianggap wajar apabila harga pada pihak hubungan istimewa ditetapkan sama atau sebanding dengan harga yang ditetapkan pada pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa sehingga mencerminkan harga pasar wajar. Tidak hanya ketentuan tersebut, pada akhir tahun 2016, Kementerian Keuangan mengeluarkan aturan baru untuk membuat *transfer pricing documentation* (TP Doc) yang melengkapi ketentuan terkait prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Ketentuan tersebut yaitu Peraturan Menteri Keuangan Nomor 213/PMK.03/2016 tentang Jenis Dokumen dan/atau Informasi Tambahan yang Wajib disimpan oleh Wajib Pajak yang melakukan Transaksi dengan Para Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa dan Tata Cara Pengelolaannya. Dokumen yang wajib disimpan antara lain dokumen induk, dokumen lokal dan laporan per Negara. Dengan adanya aturan baru tersebut membuktikan bahwa *transfer pricing* masih menjadi topik yang menarik perhatian.

Praktik *transfer pricing* pernah dilakukan oleh Cameco yaitu perusahaan uranium terbesar dunia yang berada di Kanada (DDTC News, 2016). Kasus

Cameco merupakan kasus *transfer pricing* terbesar di Kanada dengan sengketa senilai C\$2,2 miliar atau Rp 21,7 triliun yang melibatkan anak perusahaan Cameco yang terletak di Swiss pada tahun 2016. Cameco memanfaatkan hubungan istimewa dengan anak perusahaannya demi mendapatkan uranium dengan tingkat harga yang lebih rendah. Kasus *transfer pricing* lainnya juga dilakukan oleh seorang pesepakbola pemain Manchester United, Alexis Sanchez (dalam Kumparan, 2018). Alexis Sanchez melakukan penggelapan pajak selama berkarir di Spanyol pada tahun pajak 2012 dan 2013 yaitu masing-masing sebesar 587.677 euro dan 395.766 euro. Pola penggelapan pajak yang dilakukan Sanchez yaitu melakukan *transfer pricing* dengan mendirikan perusahaan bayangan. Sanchez menyerahkan pengurusan pendapatan *image rights* ke perusahaan asal Chile bernama Inversiones Alsan dan kemudian pendapatan tersebut di pindahkan ke perusahaan di Malta bernama Numidia Trading. Akibatnya, 99% saham Numidia Trading dimiliki oleh Sanchez.

Praktik *transfer pricing* juga terdapat di Indonesia seperti yang terjadi pada PT Adaro Indonesia (PT Adaro Energy Tbk) dengan Coaltrade International Pte Ltd yang merupakan perusahaan afiliasinya yang berada di Singapura (dalam Stephanie, 2011). *Transfer pricing* dilakukan dengan menetapkan harga atas transaksi jauh dibawah harga pasar dengan motif menggeser penghasilan kena pajak dari Indonesia ke Singapura. PT Adaro menjual batu bara pada Coaltrade dengan harga \$26/ton pada tahun 2005 dan \$29/ton pada tahun 2006. Padahal, harga wajar batu bara pada tahun 2005 dan 2006 yaitu \$48/ton dan \$40/ton. Volume penjualan tahun 2005 mencapai 26 juta ton dan tahun 2006 mencapai 34 juta ton, terdapat selisih penjualan Adaro dengan penjualan berdasarkan harga pasar apabila dikonversi menjadi Rupiah yaitu mencapai Rp 9,121 Triliun, selain

itu negara mengalami kerugian akibat potensi royalti 13,5% sekitar Rp 1,231 Triliun. Hal tersebut dilakukan dengan alasan, tarif pajak yang akan dikenakan di Indonesia sebesar 25% yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan yang akan dikenakan di Singapura yaitu sebesar 10%. *Transfer pricing* yang dilakukan PT Adaro Indonesia dengan Coaltrade telah meminimalkan beban pajak atas grup perusahaan. Oleh karena itu, dibutuhkan ketentuan yang mengatur praktik *transfer pricing* di Indonesia untuk mencegah timbulnya kerugian negara yang diakibatkan hilangnya penerimaan negara yang berasal dari pajak.

Ketentuan mengenai *transfer pricing* di Indonesia dari sisi perpajakan telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 36 tahun 2008 Pasal 18 ayat (3) dan ayat (4). Undang-Undang Nomor 36 tahun 2008 Pasal 18 ayat (3) mengatur mengenai kewenangan Direktur Jenderal Pajak untuk menghitung kembali suatu transaksi yang dipengaruhi adanya hubungan istimewa (dalam Publisher, 2010). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 36 tahun 2008 Pasal 18 ayat (4), hubungan istimewa terjadi apabila antara Wajib Pajak a).mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada Wajib Pajak lain ; b). menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung ; dan c). adanya hubungan keluarga sedarah maupun semanda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat. Adanya hubungan istimewa yang dimaksud dapat memengaruhi harga, biaya, atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha sehingga terdapat kemungkinan harga ditekan lebih rendah dari harga pasar (Pohan, 2016;471). Pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan Ilyas & Suhartono (2012;292) dalam bukunya yaitu transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa dapat mengakibatkan pelaporan

penghasilan dan biaya untuk menghitung penghasilan kena pajak menjadi tidak sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Prinsip kewajaran *transfer pricing* yang disyaratkan atas transaksi antar perusahaan dengan hubungan istimewa tersebut menimbulkan perdebatan diakibatkan adanya kesulitan dalam menemukan pembanding yang relevan (DDTC News, 2016).

Salah satu upaya pencegahan penyalahgunaan *transfer pricing* yang dilakukan di Indonesia yaitu mewajibkan perusahaan untuk mengajukan *Advance Pricing Agreement/APA* terkait dengan penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha sebagaimana tercantum dalam Undang-undang No.36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat (3a) yang menyatakan bahwa Direktur Jenderal Pajak berwenang melakukan perjanjian dengan Wajib Pajak dan bekerja sama dengan pihak otoritas pajak negara lain untuk menentukan harga transaksi antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang berlaku pada periode tertentu, mengawasi pelaksanaannya serta melakukan renegotiasi setelah periode tersebut berakhir. Persetujuan tersebut dapat mencakup beberapa hal sesuai kesepakatan seperti harga jual produk yang dihasilkan, jumlah royalti dan lain-lain.

Dari sisi akuntansi, *transfer pricing* diatur dalam PSAK No.7 (Penyesuaian 2014) tentang Pengungkapan Pihak-pihak yang Berelasi. Definisi hubungan istimewa dari sisi perpajakan dalam UU PPh No.36 Tahun 2008 dianggap lebih sempit dan terbatas dibandingkan dengan definisi hubungan istimewa dalam PSAK No.7 (Penyesuaian 2014). Hubungan istimewa atau pihak-pihak yang berelasi dalam PSAK No.7 (Penyesuaian 2014) adalah orang atau entitas yang terkait, memiliki pengendalian, pengaruh signifikan atau entitas induk dari entitas pelapor. Entitas yang memiliki pengendalian dan pengaruh signifikan didefinisikan

sebagai entitas yang memiliki kepemilikan atas entitas pelapor sebesar 20% atau lebih (PSAK No.15 tentang Investasi pada Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama)

Pada prinsipnya, praktik *transfer pricing* tidak hanya didorong oleh alasan pajak (*tax motive*) namun juga didorong oleh alasan bukan pajak (*non-tax motive*). Tim UNTC PBB yang diketuai oleh Silvain Plasschaert dalam Sutedi (2016) telah melakukan penelitian bahwa faktor yang mendorong *transfer pricing* di Indonesia terkait dengan beberapa hal antara lain :

1. Pengurangan objek pajak, terutama pajak penghasilan;
2. Pelonggaran pengaruh pembatasan kepemilikan luar negeri;
3. Penurunan pengaruh depresiasi rupiah;
4. Memperkuat tuntutan kenaikan harga atau proteksi terhadap saingan impor;
5. Mempertahankan sikap *low profile* tanpa memperdulikan tingkat keuntungan usaha;
6. Mengamankan perusahaan dari tuntutan atas imbalan atau kesejahteraan karyawan dan kepedulian lingkungan; dan
7. Memperkecil akibat pembatasan dan risiko bisnis di luar negeri.

Teori akuntansi positif yang diajukan oleh Watts dan Zimmerman (1986) bertujuan untuk menjelaskan proses dan pemahaman dalam memprediksi konsekuensi ekonomi yang akan dihadapi akibat pemilihan kebijakan akuntansi yang dilakukan oleh manajemen. Watts dan Zimmerman (1986) dalam teori akuntansi positif mengajukan tiga (3) hipotesis yaitu hipotesis bonus (*the bonus plan hypothesis*), hipotesis utang (*the debt covenant hypothesis*) dan hipotesis biaya politik (*the political cost hypothesis*). Berdasarkan ketiga hipotesis yang diajukan, hanya dua hipotesis Watts dan Zimmerman (1986) yang digunakan

dalam penelitian ini yaitu hipotesis bonus (*the bonus plan hypothesis*) dan hipotesis utang (*the debt covenant hypothesis*). Hipotesis bonus dalam teori akuntansi positif menyatakan bahwa manajer dengan rencana bonus cenderung akan memilih kebijakan akuntansi yang menggeser laba dari periode yang akan datang ke periode saat ini (Watts dan Zimmerman, 1986). Hal tersebut dilakukan manajer untuk mendapatkan bonus setinggi mungkin jika rencana bonus didasarkan pada laba perusahaan. Hipotesis utang yang diajukan oleh Watts dan Zimmerman (1986) dalam teori akuntansi positif menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat utang yang tinggi akan cenderung memilih kebijakan akuntansi yang meningkatkan laba saat ini dengan tujuan untuk menghindari pelanggaran perjanjian utang.

Praktik *transfer pricing* diduga muncul akibat adanya perilaku oportunistik manajer yang dilakukan yaitu melakukan pemilihan kebijakan akuntansi yang meningkatkan laba dengan tujuan untuk mendapatkan bonus yang sesuai dengan hipotesis mekanisme bonus terkait teori akuntansi positif. Menurut (Anisyah, 2018; Indriaswari & Nita, 2018; Mispiyanti, 2015; Refgia, 2017; Sukma, 2018; Sundari & Susanti, 2016; Viviany, 2018) menyatakan bahwa mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*, namun menurut (Saifudin & Putri, 2018) dalam penelitiannya menyatakan bahwa mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Dengan kata lain, jika mekanisme bonus meningkat maka keputusan *transfer pricing* juga meningkat. Hal tersebut sejalan dengan penelitian (Lo *et al*, 2010) yang menyatakan bahwa apabila bonus dilakukan berdasarkan laba dalam laporan keuangan, maka akan terjadi kecenderungan dalam melakukan tindakan *transfer pricing*.

Tidak hanya hipotesis bonus, dalam teori akuntansi positif juga mengusulkan hipotesis utang, hipotesis biaya politik. Hipotesis utang dalam hal ini menyatakan bahwa semakin dekat perusahaan dengan pelanggaran *accounting-based debt covenants* (kebijakan akuntansi terkait kesepakatan utang), maka kecenderungan manajer akan memilih kebijakan akuntansi yang menggeser laba dari periode masa yang akan datang ke masa saat ini akan semakin tinggi. Penelitian terdahulu tentang *debt covenant* pernah dilakukan oleh (Nuradila & Wibowo, 2018; Richardson *et al*, 2013) yang menghasilkan bahwa *debt covenant* berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional. Penelitian yang dilakukan oleh (Sundari & Susanti, 2016) memberikan hasil yang berbeda dan tidak sesuai dengan hipotesis utang yaitu *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Faktor lain yang dapat mendorong adanya praktik *transfer pricing* yaitu *tunneling incentive*. Penelitian tentang *tunneling incentive* pernah dilakukan (Eka, Anagayanti, & Maradona, 2018; Indriaswari & Nita, 2018; Lo *et al.*, 2010; Mispiyanti, 2015; Noviasatika *et al*, 2016; Nuradila & Wibowo, 2018; Refgia, 2017; Sukma, 2018; Viviany, 2018) menyatakan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan dalam penelitian (Saifudin & Putri, 2018) menyatakan bahwa *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Lo *et al* (2010) menyatakan bahwa *tunneling incentive* menjadi sebuah pertimbangan pada perusahaan dalam melakukan tindakan *transfer pricing*. Dengan kata lain, semakin besar *tunneling incentive* maka akan semakin besar tingkat keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

Tidak hanya itu, aset tak berwujud merupakan salah satu faktor yang dapat mendorong perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Penelitian tentang hubungan aset tak berwujud terhadap *transfer pricing* pernah dilakukan oleh Richardson *et al* (2013). Penelitian tersebut dilakukan pada 183 perusahaan yang listing di Australia pada tahun 2009 dengan hasil bahwa aset tak berwujud berpengaruh positif signifikan dengan *transfer pricing*. Aset tak berwujud dianggap berpengaruh terhadap *transfer pricing* karena aset tak berwujud sulit dinilai menggunakan prinsip *arm's length* sehingga rawan akan penyalahgunaan. Hasil tersebut berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Anisyah (2018). Hasil penelitian tersebut dilakukan pada perusahaan manufaktur yang listing di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2016 dengan hasil bahwa aset tak berwujud tidak berpengaruh pada keputusan *transfer pricing*.

Motivasi pajak menjadi salah satu faktor yang mendorong adanya praktik *transfer pricing*. Praktik *transfer pricing* menjadi salah satu cara untuk melakukan pengurangan pajak. Penelitian tentang pengaruh pajak terhadap *transfer pricing* sudah pernah dilakukan yang menyatakan bahwa pajak bukan salah satu faktor pendorong adanya praktik *transfer pricing* (Mispiyanti, 2015; Saifudin & Putri, 2018; Viviany, 2018), sedangkan menurut (Eka *et al*, 2018; Indriaswari & Nita, 2018; Lo *et al*, 2010; Noviasatika *et al*, 2016; Refgia, 2017; Sukma, 2018; Sundari & Susanti, 2016) menyatakan bahwa pajak menjadi salah satu pertimbangan yang memberikan pengaruh signifikan pada perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Oleh karena itu, upaya meminimalkan pajak (*tax minimization*) digunakan sebagai variabel moderasi karena diduga terdapat faktor lain yang dapat memperkuat motivasi perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Khurana & Moser (2009) dan Putri & Putra (2017) menyatakan bahwa besarnya kepemilikan

institusional memengaruhi upaya meminimalkan pajak. (Armstrong *et al*, 2012) menyatakan bahwa adanya kompensasi eksekutif yang mencakup bonus memengaruhi upaya meminimalkan pajak. Penelitian tentang hubungan jumlah utang pernah dilakukan oleh Dwi & Supramono (2012;) dan Midiastuty *et al* (2016) dengan hasil perusahaan dengan tingkat utang yang tinggi akan cenderung melakukan upaya penghindaran pajak. Dischinger & Riedel (2011) menyatakan bahwa aset tak berwujud dapat dimanfaatkan sebagai upaya penghematan pajak.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti akan melakukan penelitian tentang *tax minimization* sebagai pemoderasi hubungan antara *tunneling incentive*, mekanisme bonus, *debt covenant* dan aset tak berwujud dengan keputusan *transfer pricing*. Penelitian ini menggunakan variabel *tax minimization* sebagai pemoderasi dengan alasan bahwa variabel tersebut dapat memperkuat atau memperlemah hubungan variabel independen dengan variabel dependen. Penelitian ini akan dilakukan pada perusahaan manufaktur yang listing di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2017. Pemilihan perusahaan manufaktur dalam penelitian ini dilakukan karena sebagian besar penanaman modal asing (PMA) bergerak di bidang manufaktur dan mempunyai ikatan intern perusahaan yang cukup substansial dengan induk perusahaan di luar negeri (Yuniasih *et al*, 2012). Berdasarkan data Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM, 2018) Republik Indonesia dari tahun 2013 hingga 2017, tren sektor penanaman modal asing di Indonesia yang terbesar yaitu pada industri pengolahan (*manufacturing*).

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini berdasarkan latar belakang di atas adalah sebagai berikut :

1. Apakah *tunneling incentive* (X1) berpengaruh terhadap *transfer pricing* (Y)?

2. Apakah mekanisme bonus (X2) berpengaruh terhadap *transfer pricing* (Y)?
3. Apakah *debt covenant* (X3) berpengaruh terhadap *transfer pricing* (Y) ?
4. Apakah aset tak berwujud (X4) berpengaruh terhadap *transfer pricing* (Y)?
5. Apakah *tax minimization* (Z) memoderasi hubungan antara *tunneling incentive* (X1) dengan *transfer pricing* (Y) ?
6. Apakah *tax minimization* (Z) memoderasi hubungan antara mekanisme bonus (X2) dengan *transfer pricing* (Y) ?
7. Apakah *tax minimization* (Z) memoderasi hubungan antara *debt covenant* (X3) dengan *transfer pricing* (Y) ?
8. Apakah *tax minimization* (Z) memoderasi hubungan antara aset tak berwujud (X4) dengan *transfer pricing* (Y) ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh *tunneling incentive* (X1) dengan *transfer pricing* (Y).
2. Untuk mengetahui pengaruh mekanisme bonus (X2) dengan *transfer pricing* (Y).
3. Untuk mengetahui pengaruh *debt covenant* (X3) dengan *transfer pricing* (Y).
4. Untuk mengetahui pengaruh aset tak berwujud (X4) dengan *transfer pricing* (Y).
5. Untuk mengetahui pengaruh *tunneling incentive* (X1) yang dimoderasi oleh *tax minimization* (Z) terhadap *transfer pricing* (Y).

6. Untuk mengetahui pengaruh mekanisme bonus (X2) yang dimoderasi oleh *tax minimization* (Z) terhadap *transfer pricing* (Y).
7. Untuk mengetahui pengaruh *debt covenant* (X3) yang dimoderasi oleh *tax minimization* (Z) terhadap *transfer pricing* (Y).
8. Untuk mengetahui pengaruh aset tak berwujud (X4) yang dimoderasi oleh *tax minimization* (Z) terhadap *transfer pricing* (Y).

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Praktis

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat dijadikan pandangan dan acuan bagi pemerintah, manajemen perusahaan, investor maupun kreditor tentang bagaimana *tunnelling incentive*, mekanisme bonus, *debt covenant* dan aset tak berwujud dapat mempengaruhi pengambilan keputusan suatu perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* serta berguna dalam meminimalisir tindakan *transfer pricing* yang bersifat ilegal sehingga dapat mengurangi kerugian negara dalam hal penerimaan kas dari pajak akibat adanya *transfer pricing*.

2. Manfaat Teoritis dan Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan perkembangan studi akuntansi terutama di bidang perpajakan dengan memberikan gambaran mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan *transfer pricing* pada perusahaan jasa dan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2013-2017. Penelitian ini diharapkan dapat menambahkan referensi untuk penelitian selanjutnya dimasa yang akan datang.