

Pengaruh *Leverage* Dan *Transfer Pricing* Terhadap Agresivitas Pajak

Novena Alexandra

novenaalexandra121212@gmail.com

Kusmawati

atkusma@gmail.com

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Leverage* dan *Transfer Pricing* terhadap agresivitas pajak dengan berfokus pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan periode penelitian pada tahun 2018-2020. Data yang digunakan adalah data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah metode *purposive sampling* dan diperoleh 47 perusahaan dengan total 141 sampel. Pengujian hipotesis dilakukan dengan analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan *Leverage* tidak berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak dan *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak.

Kata kunci: *Leverage*, *Transfer Pricing* dan Agresivitas Pajak.

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of Leverage and Transfer Pricing on tax aggressiveness by focusing on manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange with the research period in 2018-2020. The data used in this research are secondary data. The population in this study are manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange. The sampling selection method used was a purposive sampling method and obtained 47 companies with a total of 141 samples. The analytical tool used in this study was the linear regression analysis. The results of this research showed that Leverage has no effect on Tax Aggressiveness and Transfer Pricing has no effect on Tax Aggressiveness.

Keywords: *Leverage*, *Transfer Pricing* and Tax Aggressiveness.

PENDAHULUAN

Pajak merupakan pendapatan utama negara Indonesia dan merupakan salah satu sumber pembiayaan negara dalam menjalankan pemerintahan. Berdasarkan Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP) nomor 28 tahun 2007 pasal 1 ayat 1, Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan

tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Target penerimaan pajak di Indonesia cenderung meningkat, akan tetapi dalam pelaksanaannya target penerimaan pajak tersebut tidak dapat dicapai dengan baik.

Tabel Target dan Realisasi Penerimaan Pajak menunjukkan bahwa target penerimaan pajak setiap tahun meningkat, namun realisasi penerimaan pajak dari tahun ke tahun tidak pernah memenuhi rencana yang telah dianggarkan. Dari target penerimaan pajak dalam APBN tahun 2019 sebesar Rp 1.577,56 triliun, penerimaan pajak sampai dengan Desember 2019 mencapai 1.332,06 triliun, yaitu sebesar 84,44% dari target. Persentase capaian penerimaan pajak tahun 2019 ini menurun dibandingkan dengan capaian periode yang sama di tahun 2018, yaitu sebesar 7,79%.

Badan atau perusahaan menilai bahwa pajak merupakan beban yang dapat mengurangi laba perusahaan. Pajak yang mengurangi laba memotivasi perusahaan untuk melakukan tindakan agresif terhadap pajak dengan memanfaatkan kelemahan (*grey area*) yang terdapat di dalam undang-undang dan peraturan perpajakan (Pohan, 2016). Tindakan agresif suatu badan atau perusahaan dalam perpajakan disebut dengan agresivitas pajak. Akademisi Bisnis Akuntansi University of Virginia Amerika Serikat Mary Margaret Frank menyebutkan bahwa agresivitas pajak adalah tindakan perencanaan pajak secara legal maupun ilegal untuk menurunkan laba kena pajak. (online-pajak.com, 2021).

Di Dalam agresivitas pajak sendiri, terdapat dua jenis tindakan yaitu tindakan yang tergolong legal yakni *tax avoidance* atau tindakan ilegal seperti *tax evasion*. *Tax avoidance* atau penghindaran pajak adalah suatu skema penghindaran pajak yang bersifat sah karena tidak melanggar ketentuan perpajakan apapun dengan tujuan untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan celah (*loophole*) ketentuan perpajakan suatu negara. Justice Reddy (dalam kasus McDowell & Co Versus CTO di Amerika Serikat) merumuskan *tax avoidance* sebagai seni menghindari pajak tanpa melanggar hukum. (online- pajak.com, 2021). Namun, praktik ini dapat berdampak pada penerimaan pajak negara. Maka dari itu, *tax avoidance* berada di kawasan *grey area*, antara *tax compliance* dan *tax evasion*. Sedangkan *Tax evasion* adalah suatu skema memperkecil pajak terutang secara ilegal dengan cara melanggar ketentuan perpajakan, seperti tidak melaporkan sebagian penjualan atau memperbesar biaya dengan cara fiktif. Secara sederhana, *tax evasion* dapat disimpulkan sebagai penggelapan pajak.

Adapun perusahaan di Indonesia melakukan tindakan agresivitas pajak. Salah satunya adalah PT Bentoel Internasional Investama. “*Tax Justice Network* melaporkan Indonesia diperkirakan rugi hingga US\$ 4,86 miliar per tahun. Angka tersebut setara dengan Rp. 68,7 triliun dalam kurs rupiah pada saat itu. Dalam laporan *Tax Justice Network* yang berjudul *The State of Tax Justice 2020: Tax Justice in the Time of Covid-19*

disebutkan dari angka tersebut, US\$ 4,78 miliar atau setara Rp. 67,6 triliun di antaranya merupakan buah dari manipulasi pajak korporasi di Indonesia. Sementara sisanya US\$ 78,83 juta atau sekitar Rp. 1,1 triliun berasal dari wajib pajak orang pribadi.” (depokpos.com, 2021). Salah satu perusahaan yang terlibat dalam tindakan agresivitas pajak adalah PT Bentoel Internasional Investama. “ Lembaga Tax Justice Network melaporkan bahwa perusahaan tembakau milik British American Tobacco (BAT) telah melakukan manipulasi pajak di Indonesia melalui PT Bentoel Internasional Investama. Sebagai dampaknya negara bisa menderita kerugian US\$ 14 juta per tahun. Laporan tersebut menjelaskan BAT telah mengalihkan sebagian pendapatannya keluar dari Indonesia melalui dua cara.” (nasional.kontan.co.id, 2019)

Cara pertama dilakukan dengan adanya Pinjaman Intra-Perusahaan. Pada tahun 2013 dan 2015, PT Bentoel banyak mengambil pinjaman dari perusahaan terkait di Belanda yaitu Rothmans Far East BV guna pembiayaan ulang utang bank dan membayar mesin dan peralatan. Bentoel sendiri harus membayar total bunga pinjaman sebesar Rp 2,25 triliun setara US\$ 164 juta dimana bunga ini akan dikurangkan dari penghasilan kena pajak di Indonesia. Indonesia menerapkan pemotongan pajak tersebut sebesar 20%, namun karena ada perjanjian dengan Belanda maka pajaknya menjadi 0%. Dari strategi tersebut maka Indonesia kehilangan pendapatan bagi negara sebesar US\$ 11 juta per tahun. Pasalnya dari utang US\$ 164 juta Indonesia harusnya bisa mengenakan pajak 20% atau US\$ 33 juta atau US\$ 11 juta per tahun.

Cara kedua Bentoel melakukan pembayaran untuk royalti, ongkos dan biaya IT dengan total US\$ 19,7 juta per tahun. Biaya tersebut digunakan untuk membayar royalti ke BAT Holdings Ltd untuk penggunaan merek Dunhill dan Lucky Strike sebesar US\$ 10,1 juta, membayar ongkos teknis dan konsultasi kepada BAT Investment Ltd sebesar US\$ 5,3 juta, dan membayar biaya IT British American Shared Services (GSD) limited sebesar US\$ 4,3 juta. Dengan adanya perjanjian Indonesia-Inggris maka potongan pajak untuk royalti atas merek dagang sebesar 15% dari US\$ 10,1 juta atau sebesar US\$ 1,5 juta. Sedangkan biaya layanan teknis tidak dikenakan pemotongan. Biaya IT tidak disebutkan dalam perjanjian, namun karena mirip dengan royalti, laporan tersebut mengasumsikan potongan pajak biaya IT sebesar US\$ 0,7 juta. Sehingga pendapatan yang hilang dari Indonesia mencapai US\$ 2,7 juta per tahun karena pembayaran royalti, ongkos dan biaya IT BAT kepada perusahaan-perusahaannya di Inggris. Adapun dengan rincian pajak royalti sebesar US\$ 1 juta per tahun, pajak perusahaan US\$ 1,3 juta per tahun dan pajak biaya IT sebesar US\$ 0,4 juta per tahun. (nasional.kontan.co.id, 2019).

Selain kasus dari PT Bentoel Internasional Investama, terdapat juga kasus lainnya yang menyebabkan kerugian bagi Indonesia. Salah satunya yaitu kasus yang dilakukan oleh PT Toyota Manufacturing dengan melakukan suatu rekayasa manipulasi harga secara sistematis dengan

maksud mengurangi laba, membuat seolah-olah perusahaan rugi untuk menghindari pajak di suatu Negara. Kasus yang dilakukan oleh perusahaan otomotif yakni PT. Toyota manufacturing Indonesia mengakibatkan kerugian Negara mencapai 10,7 triliun rupiah dikarenakan PT. Toyota manufacturing ini melakukan penghindaran pajak dengan motif *transfer pricing*. Modusnya sederhana, memindahkan beban keuntungan berlebih dari satu negara ke negara lain yang menerapkan tarif pajak lebih murah (*tax haven*). Pemindahan beban dilakukan dengan memanipulasi harga secara tidak wajar. Dari kasus tersebut dapat disimpulkan bahwa PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia untuk menghindari pajak di Indonesia apabila menjual langsung ke Filipina dan Thailand mereka dengan sengaja menjual produk tersebut ke Toyota Motor Asia Pacific Ltd dikarenakan memanfaatkan *tax haven country* yang ada di Singapura (Sugiharto, 2014).

Dari fenomena ini, terdapat teknik *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan guna meminimalisir pembayaran pajak perusahaan. *Transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan. Terdapat dua jenis transaksi dalam *transfer pricing*. Yang pertama adalah *intra-company*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar divisi dalam satu perusahaan. Yang kedua adalah *intercompany transfer pricing*. *Intercompany transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan negara yang berbeda (*international transfer pricing*).

Selain *transfer pricing*, kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka panjang dan jangka pendek juga berpengaruh terhadap kasus PT Bentoel Internasional Investama. Kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka panjang dan jangka pendeknya disebut juga dengan *Leverage*. *Leverage* dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh tambahan dana/modal perusahaan di dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Akibatnya, akan muncul bunga yang mengakibatkan pengurangan beban pajak penghasilan wajib pajak. Hukumnya, Semakin besar hutang maka biaya bunga juga akan semakin besar, begitu juga sebaliknya semakin kecil hutang maka biaya bunga juga akan semakin kecil. Beban bunga ini berakibat pada pengurangan laba sebelum kena pajak perusahaan, sehingga beban pajak yang harus dibayar perusahaan akan menjadi lebih kecil.

Teori keagenan (*agency theory*) menjelaskan bahwa hubungan agensi muncul ketika satu orang atau lebih (*principal*) mempekerjakan orang lain (*agent*) untuk memberikan suatu jasa dan kemudian mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada *agen* tersebut. Perusahaan menganggap pajak sebagai biaya yang akan mengurangi laba perusahaan. Namun, berbeda dengan pihak Fiskus (*principal*) sebagai pemangku kepentingan yang mengharapkan pendapatan sebesar mungkin

dari hasil pemungutan pajak perusahaan yang dipungut untuk kesejahteraan masyarakat dan membiayai APBN. Konflik kepentingan inilah yang memicu terjadinya tindakan praktik pajak yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan (*agent*) sebagai wajib pajak untuk melakukan penghindaran pajak agar dapat memperbesar laba perusahaan dan mengurangi pembayaran pajaknya kepada fiskus sebagai pemangku kepentingan (*principal*).

Leverage merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjang dan jangka pendeknya. *Leverage* merupakan acuan bagi perusahaan untuk mengambil jumlah pendanaan utang dalam struktur modal suatu perusahaan yang akan datang.

Transfer pricing seringkali menjadi strategi perusahaan untuk mendapatkan laba tinggi dari penjualan. Menurut Kementerian Keuangan, *Transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan.

Akademisi Bisnis Akuntansi University of Virginia Amerika Serikat Mary Margaret Frank menyebutkan bahwa agresivitas pajak adalah tindakan perencanaan pajak secara legal maupun ilegal untuk menurunkan laba kena pajak. Di dalam agresivitas pajak sendiri, terdapat dua jenis tindakan yaitu tindakan yang tergolong legal yakni *tax avoidance* atau tindakan ilegal seperti *tax evasion*.

Leverage merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur jumlah utang yang digunakan untuk membiayai atau membeli aset perusahaan. *Leverage* pada akhirnya berpengaruh terhadap beban pajak yang akan dibayar perusahaan. Hal ini karena dengan adanya pembelian aset maupun pembiayaan lainnya menggunakan hutang, maka akan muncul beban bunga yang akan berdampak pada nilai beban pajak.

Semakin tinggi *leverage*, maka nilai beban bunga perusahaan juga akan meningkat, maka *leverage* mampu mempengaruhi beban pajak perusahaan. Hasil dalam penelitian terdahulu menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak (Lely & Yoanis, 2017). Dari penjelasan diatas maka diperoleh hipotesis sebagai berikut :

H1: *Leverage* Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak Pengaruh *Transfer Pricing* Terhadap Agresivitas Pajak

Transfer pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan. *Transfer pricing* dapat menjadi salah satu cara bagi perusahaan untuk menekan beban pajak. Hal ini dikarenakan semakin besar beban pajak, maka laba yang dihasilkan akan semakin minim. Perusahaan induk yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan cabang yang berada di luar negeri akan melakukan transaksi dengan mengalokasikan kewajiban perpajakannya dari negara yang memiliki tarif pajak tinggi ke negara yang memiliki tarif pajak rendah.

Perusahaan yang terdapat pada negara dengan tarif pajak yang tinggi akan mendapatkan keuntungan yang sedikit karena harus menanggung pajak yang besar. Sebaliknya, negara dengan tarif pajak rendah dimana anak perusahaan berdiri akan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi karena perusahaan akan menanggung pajak yang cenderung sedikit. Hasil dalam penelitian terdahulu menyatakan bahwa *Transfer Pricing* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak (Silviy, Imaculata, 2021). Dari penjelasan diatas maka diperoleh hipotesis sebagai berikut,

H2: *Transfer Pricing* Berpengaruh Positif Terhadap Agresivitas Pajak

HASIL DAN PEMBAHASAN

Variabel *Leverage* (DER) menunjukkan rata – rata sebesar 1.12802364 atau sebesar 112.8%. Hal ini menunjukkan bahwa rata – rata utang yang dimiliki perusahaan sebesar 112,8% dari total ekuitas yang ada. Hal ini menunjukkan bahwa adanya kinerja yang kurang baik dari perusahaan dikarenakan jumlah rata – rata *Leverage* yang cukup tinggi yaitu diatas 100%. Standar deviasi yang dimiliki variabel ini adalah sebesar 1,017963174 yang berarti bahwa besarnya penyimpangan yang dapat terjadi adalah sebesar 1,017963174. Sedangkan untuk nilai minimum pada variabel ini adalah sebesar 0,094052 yang dimiliki oleh PT Emdeki Utama, Tbk dan nilai maksimum sebesar 5,442557 yang dimiliki oleh PT Alakasa Industrindo, Tbk.

Pada variabel agresivitas pajak, nilai rata – rata adalah sebesar 0,31306363 dengan nilai standar deviasi sebesar 0,235801367. Hasil ini menunjukkan bahwa nilai standar deviasi lebih kecil dibandingkan nilai rata-rata, maka dapat dinyatakan bahwa hasil cukup baik. Sedangkan nilai *minimum* variabel ini adalah sebesar 0,000902 yang dimiliki oleh PT Alakasa Industrindo, Tbk dan nilai *maksimum* sebesar 1,998363 yang dimiliki oleh PT Emdeki Utama, Tbk.

Distribusi frekuensi variabel *Transfer Pricing* ditunjukkan dengan adanya transaksi penjualan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Dari total 141 sampel perusahaan, terdapat 3 sampel yang tidak melakukan *Transfer Pricing* atau sekitar 2.1% dan sisanya sebesar 138 sampel perusahaan atau 97.9% melakukan transaksi *Transfer Pricing*. Perbandingan persentase ini menunjukkan bahwa perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di BEI, lebih banyak melakukan *Transfer Pricing* dibandingkan dengan perusahaan yang tidak melakukan *Transfer Pricing*.

Nilai dari setiap *Asymp.Sig (2-tailed)* sebesar 0,000 atau kurang dari nilai signifikansi yaitu sebesar 0,05. Hal ini mengindikasikan bahwa data dalam penelitian berdistribusi tidak normal. Sehingga untuk mengatasi masalah ini, peneliti melakukan pengujian normalitas residual.

Nilai *Asymp.Sig (2-Tailed)* sebesar 0,000 atau lebih kecil dari 0,05. Hasil ini mengindikasikan bahwa data dalam penelitian berdistribusi tidak normal. Dengan demikian, maka peneliti akan melakukan transformasi data guna mengatasi masalah tersebut dengan cara melihat grafik

histogram. Dimana dengan mengetahui bentuk grafik histogram, maka dapat mengetahui pengobatan terbaik untuk masing – masing variabel.

Nilai *Asymp.Sig (2-Tailed)* sebesar 0,000 atau lebih kecil dari 0.05. Hasil ini mengindikasikan bahwa data dalam penelitian berdistribusi tidak normal, sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel *Leverage* (DER) dan variabel *Transfer Pricing* (TP) tidak berdistribusi normal untuk variabel Agresivitas Pajak (AP). Berdasarkan hasil ini, dan data belum normal, maka perlu dilakukan *outlier*. *Outlier* dilakukan dengan cara menghapus nilai yang memiliki karakteristik unik, yang terlihat berbeda jauh dari standar yang telah ditetapkan dengan mengkonversi nilai kedalam skor *standardized* (Ghozali, 2018).

Nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,000 atau lebih kecil dari 0,05. Hasil ini mengindikasikan bahwa data dalam penelitian berdistribusi tidak normal. Setelah peneliti melakukan berbagai dan data masih berdistribusi tidak normal, maka berdasarkan alur pengujian, peneliti diperbolehkan menggunakan pendekatan nonparametrik. Pendekatan nonparametrik yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah *bootstrapping* data. Dengan menggunakan metode *bootstrapping* data maka memungkinkan untuk melakukan inferensi statistik tanpa membuat asumsi distribusi dan asumsi-asumsi awal serta pengujian-pengujian statistika. Sehingga tidak diperlukan menggunakan uji asumsi klasik.

Persamaan diperoleh nilai F sebesar 0,056 dengan nilai signifikansi sebesar 0,946. Nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 sehingga menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian ini buruk dan dapat dikatakan bahwa variabel independen (*Leverage* dan *Transfer Pricing*) tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (Agresivitas Pajak) dan model regresi dalam penelitian ini tidak dapat digunakan untuk prediksi atau ramalan.

Pada variabel *Leverage* (X1), nilai signifikansi sebesar 0,958. Nilai signifikansi lebih besar dari 0.05 maka hipotesis pertama ditolak. Hal ini berarti variabel *Leverage* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Pada variabel *Transfer Pricing* (X2), nilai signifikansi sebesar 0,057. Nilai signifikansi lebih besar dari 0.05 maka hipotesis kedua ditolak. Hal ini berarti variabel *Transfer Pricing* tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak.

Nilai *Adjusted R Square* sebesar -0,14. Hal ini berarti nilai *Adjusted R Square* lebih kecil daripada 0, artinya variabel independen tidak mampu menjelaskan hubungannya dengan variabel dependen. Hal ini menunjukkan bahwa variabel *Leverage* dan *Transfer Pricing* tidak mampu menjelaskan hubungannya dengan variabel agresivitas pajak dan sesuai dengan Hasil Uji F yang tidak memenuhi.

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa hipotesis pertama yaitu “*Leverage* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak” tidak terbukti. Hal ini menunjukkan bahwa variabel *Leverage* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak dikarenakan hasil dari Uji T pada Tabel 4.11, menunjukkan bahwa nilai signifikansi variabel *Leverage* sebesar 0,958 dan

lebih besar daripada 0,05. Sehingga dapat dinyatakan bahwa hipotesis pertama ditolak.

Hal ini dikarenakan jika utang digunakan untuk pembiayaan operasional maka akibatnya rasio utang pada perusahaan akan tinggi dan beban bunga yang dibayar semakin besar. Hal ini menyebabkan perusahaan tercermin kurang sehat dan laba menjadi kurang baik. Sehingga manajemen akan bertindak hati-hati dan tidak mengambil risiko atas utang yang tinggi untuk melakukan tindakan agresivitas pajak.

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa hipotesis kedua yaitu “*Transfer Pricing* berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak” tidak terbukti. Hal ini menunjukkan bahwa variabel *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak dikarenakan hasil dari Uji T pada Tabel 4.11, menunjukkan bahwa nilai signifikansi variabel *Transfer Pricing* sebesar 0,057 dan lebih besar daripada 0,05.

Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 memberikan kewenangan otoritas pajak untuk menentukan kembali harga wajar transaksi antar pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Kesepakatan harga transfer (*Advance Pricing Agreement*) adalah kesepakatan antara wajib pajak dengan Direktorat Jenderal Pajak mengenai harga jual wajar yang dihasilkannya kepada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengannya. Direktur Jenderal Pajak diberi kewenangan untuk menguji penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) pada transaksi afiliasi tersebut hal ini dinyatakan dalam Pasal 18 ayat (3) Undang- Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan menyebutkan bahwa: “Direktorat Jenderal Pajak berwenang melakukan perjanjian dengan wajib pajak dan bekerja sama dengan pihak otoritas pajak negara lain untuk menentukan harga transaksi antar pihak - pihak yang mempunyai hubungan istimewa, yang berlaku selama suatu periode tertentu dan mengawasi pelaksanaannya serta melakukan renegotiasi setelah periode tertentu tersebut berakhir”.

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa Variabel *Leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap Agresivitas Pajak. Hal ini dikarenakan jika rasio utang terlalu tinggi, maka perusahaan akan dipandang kurang sehat oleh investor dan kreditor sehingga perusahaan tidak akan melakukan tindakan agresivitas pajak. Maka hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap agresivitas pajak ditolak.

Variabel *Transfer Pricing* tidak memiliki pengaruh terhadap Agresivitas pajak karena adanya kebijakan Kesepakatan Harga Transfer (*Advance Pricing Agreement*) yang dapat meminimalisir praktik transfer pricing.

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih terdapat keterbatasan, diantaranya adalah sebagai berikut, Model penelitian dengan menggunakan Uji F menunjukkan hasil tidak memenuhi atau buruk.

Pengujian normalitas tidak dapat langsung normal dan perlu dilakukan beberapa tahapan pengobatan sampai pada tahapan *bootstrapping* agar data dapat menjadi normal.

Berikut ini beberapa saran yang dapat diberikan oleh peneliti untuk penelitian selanjutnya, yaitu sebagai berikut, Dikarenakan model penelitian ini tidak memenuhi, maka peneliti menyarankan agar variasi variabel independen dapat ditambah atau diubah. Dikarenakan model penelitian ini tidak memenuhi, maka peneliti menyarankan agar variabel dalam penelitian ini dapat diuji menggunakan sampel penelitian dari sektor lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Andhari. P., & Sukartha. I. 2017. Pengaruh Pengungkapan *Corporate Social Responsibility*, Profitabilitas, *Inventory Intensity*, *Capital Intensity*, dan *Leverage* Terhadap Agresivitas Pajak. Bali : Universitas Udayana.
- Dewi, Herlina Kartika. 2019. Tax Justice Laporan Bentoel Lakukan Penghindaran Pajak, Indonesia Rugi US\$ 14 Juta. Terbit 8 Mei 2019 (<https://nasional.kontan.co.id>) Diakses 11 Oktober 2021.
- Fadilah, A.N., & Lingga, I.S. 2017. Pengaruh *Transfer Pricing*, Koneksi Politik, dan Likuiditas Terhadap Agresivitas Pajak. Bandung : Universitas Kristen Maranatha.
- Fauziah, Resti. 2021. Tax Avoidance di Masa Pandemi. Terbit 21 Agustus 2021 (<https://www.depokpos.com>) Diakses 11 Oktober 2021.
- Ghozali, I (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25 (Edisi 9)*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Jayanti, Lilis Tiana. 2021. Pengaruh Koneksi Politik dan *Transfer Pricing* Terhadap Agresivitas Pajak. Palembang: Universitas Katolik Musi Charitas.
- Kementerian BUMN. 2021. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007. (<https://jdih.bumn.go.id>) Diakses 11 Oktober 2021.
- Nardo, Leo. 2021. Pengaruh Kepemilikan Institusional, Proporsi Dewan Komisaris Independen dan *Leverage* Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar di BEI Pada Periode 2015 – 2020. Palembang : Universitas Katolik Musi Charitas.
- Octaviani, Lusiana. 2021. Pengaruh *Leverage* dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Avoidance* Pada Perusahaan Pertanian Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Palembang : Universitas Katolik Musi Charitas.
- Pohan, Chairil. A. 2016. Manajemen Perpajakan Strategi Perpajakan dan Bisnis. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Puspita, Deanna. 2017. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia. Jakarta : Universitas Trisakti.
- Saferina, Venansia Lita. 2020. Pengaruh Manajemen Laba dan *Leverage* Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan

Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). Palembang : Universitas Katolik Musi Charitas.

- Savitri, D., & Rahmawati, I. 2017. Pengaruh *Leverage*, Intensitas Persediaan, Intensitas Aset Tetap, dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak. Semarang: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin.
- Setiawan, Hadi. 2013. Transfer Pricing dan Risikonya Terhadap Penerimaan Negara. (<https://www.kemenkeu.go.id>) Diakses 11 Oktober 2021.
- Silviy, Imaculata. 2021 Pengaruh *Transfer Pricing* Dan GCG Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI. Palembang : Universitas Katolik Musi Charitas.
- Sulaiman, Tantowi. 2021. Pengaruh Likuiditas dan *Leverage* Terhadap Agresivitas Pajak Dengan Kualitas Audit Sebagai Variabel Modernisasi Pada Perusahaan LQ45 Tahun 2018 – 2020. Palembang : Universitas Katolik Musi Charitas.
- Zsayza. 2019. Agresivitas Pajak, Simak Pemahaman dan Risikonya Disini!. Terbit 24 November 2019 (<https://www.online-pajak.com>) Diakses 11 Oktober 2021.