

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dari jurnal-jurnal terdahulu mengenai penghindaran pajak yang ditulis oleh (Chen, Chen, Cheng, & Shelvin, 2010) [1] Terdapat berbagai cara yang telah dilakukan oleh wajib pajak sebagai upaya untuk menghindari pajak, baik itu secara legal (*tax avoidance*) maupun dengan melanggar ketentuan perundang-undangan yang berlaku (*tax evasion*). Tindakan untuk menghindari pajak memiliki kecenderungan dilakukan oleh sebagian besar wajib pajak, dari mulai wajib pajak orang pribadi sampai perusahaan multinasional. Salah satu cara yang dilakukan oleh wajib pajak untuk memperkecil laba yang dilakukan oleh perusahaan multinasional adalah dengan melakukan *transfer pricing*. Menurut Dirjen Pajak No Per-32/PJ/2011 diperkirakan 60% wajib pajak badan di Indonesia melakukan *transfer pricing*. Perbedaan tarif pajak dan ketentuan perpajakan di berbagai negara menjadi salah satu pemicu perusahaan melakukan praktik *transfer pricing*. Yang di perkirakan akan berdampak pada kerugian Negara sebesar 25% dari nilai ekspor.

**Table 1.1 Perbedaan Tarif Pajak Badan Antar Negara**

Negara	Tarif pajak
Singapura	17%
Brunei	18%
Vietnam	20%
Kamboja	20%
Thailand	20%
Laos	24%
Malaysia	24%
Indonesia	25%
China	25%
Filipina	30%
India	30%

Sumber: [www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id)

*Transfer pricing* merupakan harga transfer atas harga jual barang, jasa dan harta kepada anak perusahaan atau kepada pihak yang berelasi atau mempunyai hubungan istimewa yang berlokasi diberbagai negara (Astuti, 2008).[2] Jadi, *transfer pricing* merupakan cara perusahaan untuk mengurangi kewajiban pajaknya.

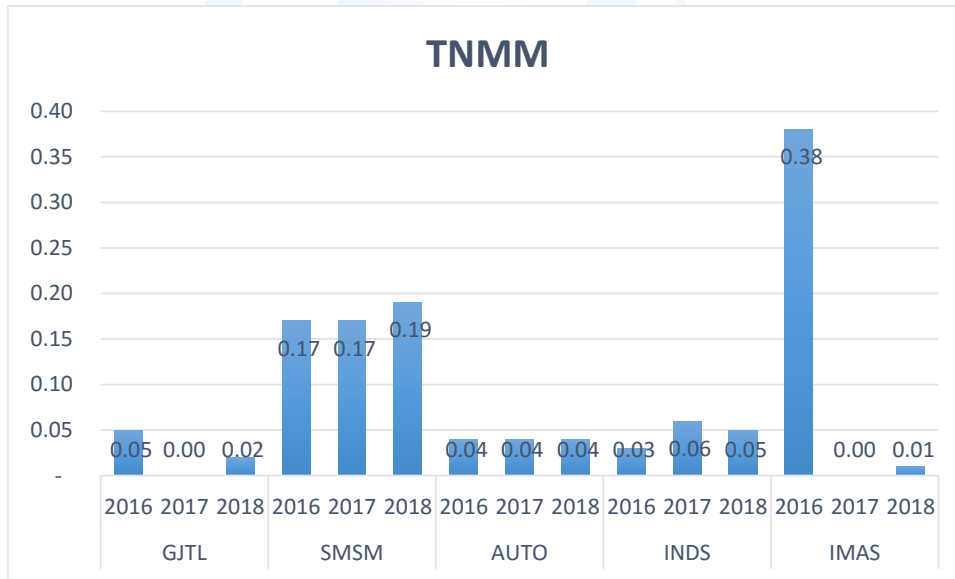
*Transfer pricing* dilakukan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta ataupun transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan. Terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing* yaitu *intra-company transfer pricing* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar divisi atau perusahaan. Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar dua perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam suatu negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan negara yang berbeda (*international transfer pricing*).

*Transfer pricing* adalah harga yang terkandung pada setiap produk atau jasa dari satu divisi yang ditransfer ke divisi yang lain dalam perusahaan yang sama atau perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. *Transfer pricing* dapat terjadi pada divisi-divisi yang satu perusahaan, antar perusahaan lokal atau perusahaan yang ada di luar negeri. *Transfer pricing* dalam aspek perpajakan adalah suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa (Darussalam & Danny, 2013).[3] Jadi *transfer pricing* dapat terjadi dari satu divisi ke divisi lain yang memiliki hubungan istimewa.

Pada penelitian ini objek penelitian dilakukan pada perusahaan manufaktur sector otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2014-2018. Perusahaan manufaktur sector otomotif merupakan sebuah pilar penting dalam sector manufaktur karena banyak perusahaan otomotif yang melakukan ekspansi ke berbagai dunia.

Menurut (Anang Mury Kurniawan, 2015) [4] *Transfer pricing* dapat diukur dengan menggunakan *Transactional Net Margin Method* (Metode Laba Bersih Transaksional) atau disingkat TNMM adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan persentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aktiva atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antar pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya.

Hal ini ditunjukkan dari perhitungan *Transactional Net Margin Method* (Metode Laba Bersih Transaksional) atau disingkat TNMM, yang ditunjuk pada grafik berikut di beberapa perusahaan sector otomotif periode 2016-2018 adalah sebagai berikut :



Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

**Grafik 1.1 Transactional Net Margin Method (TNMM) di Perusahaan Manufaktur Sektor Otomotif (2016-2018)**

Berdasarkan grafik 1.1 terlihat bahwa perusahaan sector otomotif dalam tiga tahun menunjukkan naik atau turunnya pajak pada masing-masing perusahaan tersebut. Menurut Undang-Undang no 36 tahun 2008 pasal 18 ayat (4) yang di perkuat dengan peraturan DirJen Pajak No Per-32/PJ/2011 menyebutkan bahwa hubungan istimewa antara wajib pajak badan dapat terjadi karena kepemilikan atau penguasaan modal saham suatu badan oleh badan lainnya sebanyak 25% atau lebih sahamnya dimiliki oleh suatu badan. Dengan adanya hubungan istimewa yang dimiliki oleh perusahaan, diindikasikan terjadi transaksi yang penentuan harganya tidak wajar. Hubungan istimewa dapat mengakibatkan ketidakwajaran harga, biaya, dana atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi perusahaan. Transaksi antar wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dikenal dengan istilah *transfer pricing* (Rosa, Andini, & Raharjo, 2017).[5]

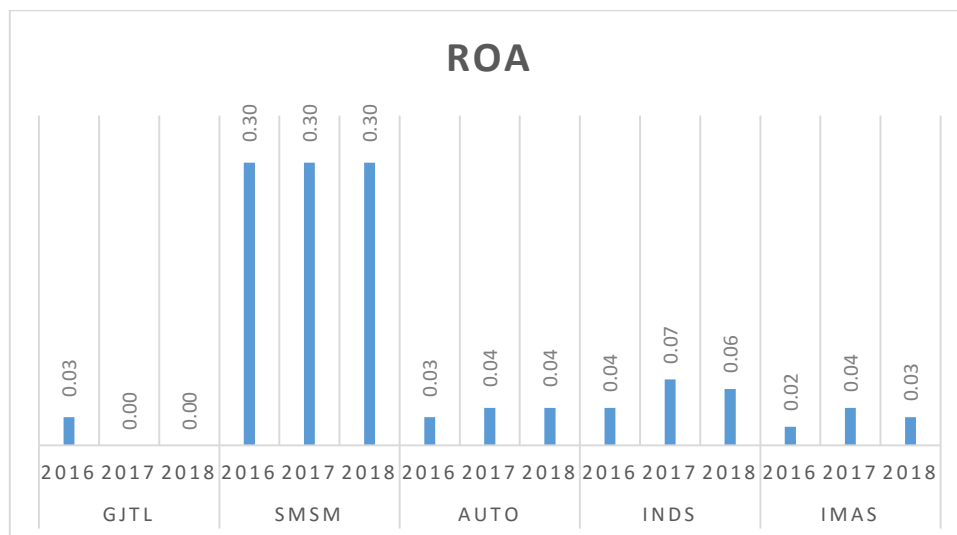
Factor yang mempengaruhi *transfer pricing* yaitu profitabilitas menurut (Harahap, 2007),[6] Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas modal, jumlah karyawan dan jumlah cabang. Profitabilitas merupakan proksi dari tingkat pengembalian aset. Semakin profitable, perusahaan cenderung memiliki tarif pajak efektif yang tinggi seolah-olah perusahaan tersebut terlihat lebih *less tax aggressive* dibandingkan dengan perusahaan yang *less profitable*.

Salah satu tujuan kebijakan *transfer pricing* bagi perusahaan adalah memaksimalkan laba sehingga perusahaan lebih profitable. Distribusi tujuan *transfer pricing* dari prespektif perusahaan (%) sebagaimana hasil penelitian (Roger Tang, 1979)[7] diketahui bahwa tujuan yang paling utama perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* adalah dengan memaksimalkan laba setelah pajak terkonsolidasi.

Berdasarkan penelitian, (Richardson, Taylor, & Lanis, 2013), (Sari & Mubarok, 2018), dan (Cahyadi & Noviari, 2018) menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Profitabilitas merupakan suatu indikator kinerja yang dilakukan manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang dihasilkan (Sudarmadji & Sularto, 2007).[8] Menurut (Cahyadi & Noviari, 2018)[9] Penelitian rasio profitabilitas yang dipakai adalah *Return On Asset (ROA)* ini menggambarkan tingkat pengembalian (*return*) atas investasi yang ditanamkan oleh investor dari pengelolaan seluruh aktiva yang digunakan oleh manajemen suatu perusahaan. *Return On Asset (ROA)* adalah salah satu jenis rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atau keuntungan atas aktiva yang digunakan dalam perusahaan. Sehingga semakin besarnya profit atau keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan maka semakin tinggi pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan dengan kata lain semakin besar pula dugaan perusahaan melakukan praktik *transfer pricing*.

Untuk mengukur profitabilitas perusahaan diukur dengan menggunakan *Return On Asset (ROA)*, yang ditunjuk pada grafik berikut di beberapa perusahaan sector otomotif periode 2016-2018 adalah sebagai berikut :



Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

**Grafik 1.2 Return On Asset (ROA) di Perusahaan Manufaktur Sektor Otomotif (2016-2018)**

Berdasarkan grafik 1.2 terlihat profit pada setiap masing-masing perusahaan manufaktur sector otomotif selama tiga tahun. Kenapa ROA pada perusahaan turun, karena beban pajak yang dibayarkan pada perusahaan tersebut tinggi, jika beban pajak yang tinggi maka laba yang didapat menurun. Profitabilitas perusahaan menggambarkan efektifitas manajemen perusahaan dalam mengelola perusahaan sehingga dapat mencapai target yang diharapkan oleh pemilik perusahaan. Meningkatkan profitabilitas suatu perusahaan menyebabkan kewajiban pada sector perpajakan juga akan meningkat (Cahyadi & Noviyari, 2018).[10]

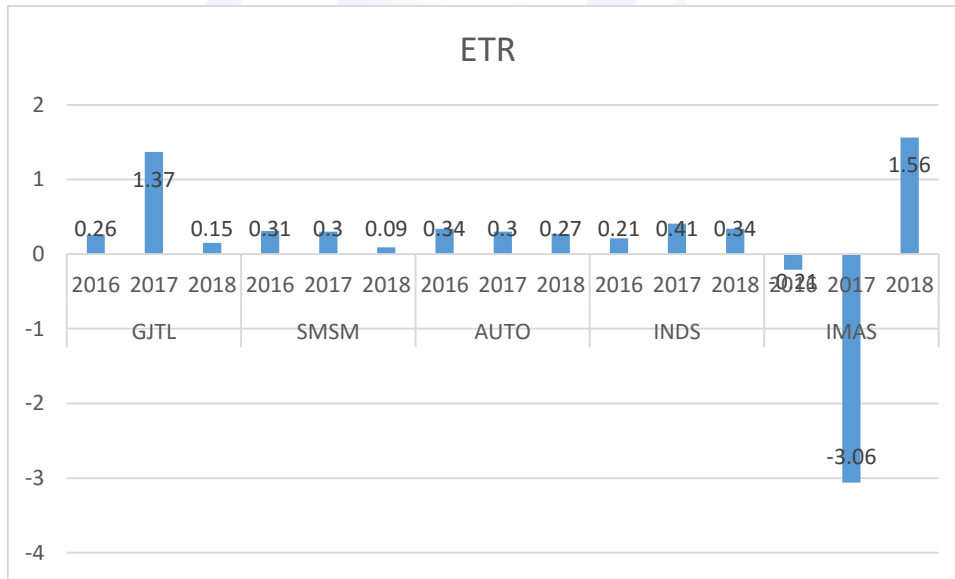
Factor lain yang mempengaruhi *transfer pricing* yaitu pajak beberapa penelitian telah mencoba meneliti tentang hubungan pajak pada *transfer pricing*, diantaranya oleh (Yuniasih, Wayan, Ni, Rasmini, & Wirakusuma, 2012), (Hartati, Desmiyawati, & Azlina, 2014). Dan (Noviastika, Mayowan, & Karjo, 2016) yang menemukan bahwa pajak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Pajak merupakan beban yang harus ditanggung oleh wajib pajak. Pajak penghasilan yang disetorkan perusahaan kepada negara merupakan proses transfer kekayaan dari pihak perusahaan kepada negara, sehingga dapat dikatakan pembayaran pajak penghasilan ini merupakan biaya bagi perusahaan dan pemilik perusahaan (Laksito & Hidayanti, 2013).[11]

Pajak memiliki manfaat sebagai sumber dana bagi pemerintah dan digunakan untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran negara (*fungsi budgetair*) dan sebagai alat untuk mengatur melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang social dan ekonomi (*fungsi legulator*). Optimalisasi pemungutan pajak di Indonesia masih banyak mengalami kendala yang menyebabkan pemerintah selalu menaikkan target penerimaan dari sector perpajakan.

Pajak dalam penelitian ini di proksikan dengan *Effective Tax Rate* (ETR) yang merupakan perbandingan *tax expense* dikurangi *deffered tax expense* dibagi dengan laba kena pajak (Yuniasih et al., 2012).[12] Praktik *transfer pricing* sering dilakukan untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar. Beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan pajak tersebut. *Transfer pricing* dilakukan dengan cara memperkecil harga jual antar perusahaan dalam suatu grup atau mentransfer laba yang diperoleh kepada perusahaan yang berkedudukan dinegara yang menerapkan tariff pajak rendah.

Untuk mengukur pajak pada perusahaan dapat diukur dengan menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR), yang ditunjuk pada grafik berikut di beberapa perusahaan sector otomotif periode 2016-2018 adalah sebagai berikut :



Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

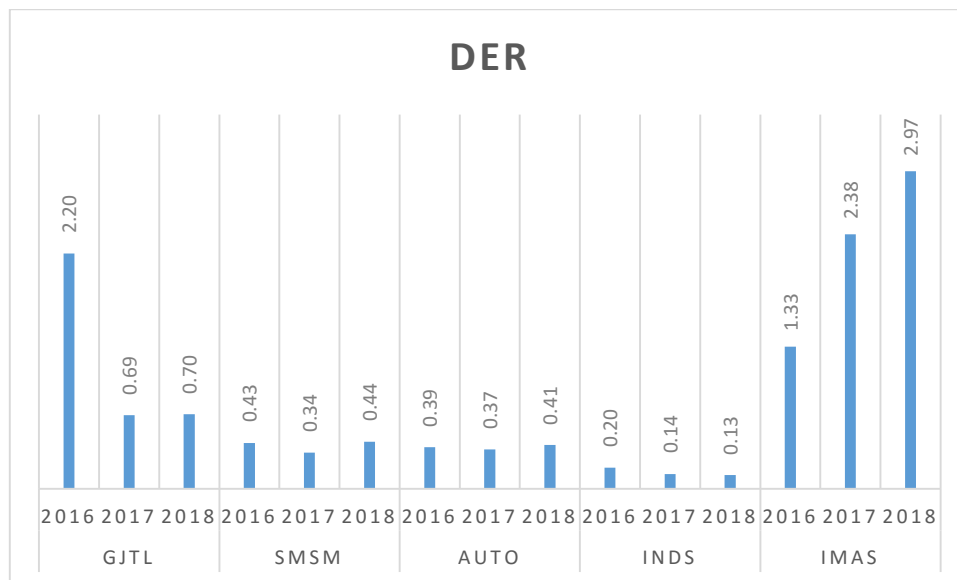
**Grafik 1.3 Effective Tax Rate (ETR) di Perusahaan Manufaktur Sektor Otomotif (2016-2018)**

Berdasarkan grafik 1.3 terlihat besarnya pajak pada ke lima perusahaan manufaktur sector otomotif tersebut dalam tiga tahun. Naik turunnya pembayaran pajak yang dilakukan pada perusahaan ditentukan berdasarkan besarnya profit yang didapatkan pada masing-masing perusahaan tersebut. Jika perusahaan mendapatkan profit yang tinggi maka pajak yang harus dibayar oleh perusahaan tersebut juga tinggi. Menurut Rochmat Soemitro pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan Undang-Undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal balik (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan digunakan untuk membayar pengeluaran umum (Resmi, 2017).[13]

Selain itu, factor lain yang dapat mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* adalah *debt covenant* (kontrak hutang). *Debt covenant* merupakan perjanjian untuk melindungi pemberian pinjaman (*lender* atau *creditor*) dari tindakan-tindakan manajer terhadap kepentingan kreditur, seperti deviden yang berlebihan, pinjaman tambahan, atau membiarkan model kerja dan kekayaan pemilik berada dibawah tingkat yang telah ditentukan, yang mana semuanya menurunkan keamanan (atau menaikkan resiko) bagi kreditur yang telah ada. Penelitian tentang *debt covenant* telah dilakukan oleh (Rosa et al., 2017),[14] dan (Nuradilah & Wibowo, 2018) [15] menyatakan bahwa *debt covenant* berpengaruh terhadap indikasi melakukan *transfer pricing*.

*Debt covenant* adalah kontrak yang ditunjukkan pada peminjam oleh kreditor untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman dan recovery pinjaman. (*debt covenant* di proksikan dengan rasio hutang menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) (Pranama, 2014).[16] Semakin tinggi utang atau ekuitas perusahaan, maka perusahaan akan semakin dekat dengan batasan-batasan yang terdapat di dalam perjanjian utang. Selain itu, semakin besar perjanjian atas pelanggaran perjanjian maka semakin besar kemungkinan bahwa perusahaan tersebut menggunakan metode-metode akuntansi yang meningkatkan laba.

*Debt to Equity Ratio* yaitu rasio menunjukkan besarnya total hutang terhadap keseluruhan total ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan. Untuk mengukur perusahaan yang ditunjuk pada grafik berikut di beberapa perusahaan sector otomotif periode 2016-2018 adalah sebagai berikut :



Sumber; [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

**Grafik 1.4 Debt to Equity Ratio (DER) di Perusahaan Manufaktur Sektor Otomotif (2016-2018)**

Berdasarkan grafik 1.4 terlihat bahwa kelima perusahaan manufaktur sector otomotif tersebut menunjukkan besarnya tingkat hutang yang dimiliki oleh masing-masing perusahaan pada tiga tahun. Dimana jika semakin besar hutang maka kecenderungan perusahaan itu melakukan penghindaran hutangnya. Sehingga hutang yang dimiliki perusahaan dapat direschedul dengan cara melakukan penjualan ke luar negeri ke negara yang memiliki pajak yang rendah.

Fenomena yang dikutip dari berita online pada tahun 2007 menunjukkan, bahwa Direktorat Jenderal Pajak sudah lama mencurigai Toyota Motor Manufacturing memanfaatkan transaksi antar perusahaan terafiliasi di dalam dan luar negeri untuk menghindari pembayaran pajak. Atau biasanya disebut dengan istilah *transfer pricing*.

Dengan adanya perkembangan globalisasi, *transfer pricing* kini menjadi momok otoritas pajak sedunia. Yaitu 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.

Ada indikasi banyak perusahaan multinasional memilih mengalihkan keuntungannya ke Singapura, karena pajak di Singapura memang lebih rendah ketimbang di Indonesia. Indonesia menerapkan pajak 25 persen, sementara di Singapura hanya 17 persen. Karena itulah, sejumlah industri di sini punya kantor pusat di Singapura termasuk Toyota. Sehingga seolah-olah wajar jika perhitungan pajaknya juga disana (sumber: berita online pada tahun 2007).

Kesulitan terbesar Direktorat Jenderal Pajak adalah dalam mencari pembanding untuk menentukan wajar tidaknya nilai suatu transaksi. Di India dan Thailand, data perusahaan local bisa dibuka oleh otoritas pajak. Tetapi apakah negara-negara menjadi patokan pembanding *transfer pricing* ? belum diketahui.

Direktorat Jenderal Pajak menganggap bahwa PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia melakukan *transfer pricing* untuk melakukan penghindaran pajak. Modus yang dilakukan oleh PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia adalah melakukan penjualan dengan *transfer pricing* di luar prinsip kewajaran dan kelaziman usaha kepada perusahaan afiliasinya yang berada di Singapura.

Jadi, dari kasus diatas dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya *transfer pricing* merupakan praktik legal yang biasanya dilakukan perusahaan multinasional sebagai kebijakan penentuan harga untuk penjualan barang dan jasa yang terjadi dalam internal suatu perusahaan atau satu kelompok perusahaan, namun dijadikan modus perusahaan untuk menghindari pajak karena adanya perusahaan afiliasi yang berada di suatu negara dengan tarif pajak rendah.

Pada fenomena diatas menjelaskan kasus mengenai adanya *transfer pricing* pada perusahaan sector otomotif yang dikutip pada berita online pada tahun 2007. Sedangkan fenomena mengenai kasus *transfer pricing* terbaru yang dikutip pada berita online pada tahun 2018 yaitu sector makanan dan minuman yaitu sebagai berikut.



Fenomena yang dikutip dari berita online tahun 2018 yaitu adanya perseteruan antara minuman bersoda the Coca-Cola Co. dengan otoritas pajak Amerika Serikat (AS) *Internal Revenue Service* (IRS) belum menemui titik temu hingga saat ini.

Sudah hampir setahun berlalu sejak dilakukan sidang pengadilan oleh Pengadilan Pajak AS di Washington D.C sepanjang Maret hingga Mei 2018, validitas metode kesebandingan laba untuk menguji kewajaran harga yang digunakan oleh IRS masih terus menjadi perdebatan.

Kasus ini bermula dari adanya surat pemberitahuan kurang bayar pada September 2015 sebesar US\$ 3,3 miliar untuk periode 2007 hingga 2009, sebelum akhirnya berujung ke Pengadilan pajak AS.

Dalam sidang terakhir kasus bernomor Coca-Cola Co v. Commisioner, T.C., No. 31183-15, IRS berpendapat pajak terutang Coca Cola seharusnya senilai US\$ 9,4 miliar dalam kurun waktu tiga tahun tersebut. Pada 10 April 2019 lalu, IRS akhirnya menyampaikan balasan singkat berupa ikhtisar kepada pengadilan pajak.

Berdasarkan dokumen tersebut, anak perusahaan yang berlokasi di luar negeri dan mendapatkan lisensi merek dagang, formula, dan barang tak berwujud lainnya dari perusahaan induk- yang kemudian disebut sebagai *supply point*- dinilai hanya berhak mendapatkan tingkat laba senilai aktivitas bisnis yang bersifat rutin. Analisis IRS didasarkan pada penggunaan metode *Critical Path Method* (CPM) berdasarkan ketentuan yang tertera di section 482 (T.D. 8552) dalam US code. Balasan tersebut merupakan jawaban atas ikhtisar yang dikirimkan perusahaan per 15 Maret 2019.

Menurut Coca-Cola, metode tersebut tidak secara tepat mengalokasikan semua tingkat pengembalian dari aset tidak berwujud *supply point* tersebut ke perusahaan induk yang merupakan wajib pajak AS. Sebaliknya, IRS menolak interpretasi Coca-Cola dan menyatakan bahwa CPM memberikan tingkat pengembalian yang konsisten dengan fungsi,aset, dan risiko untuk *supply point* yang hanya menjalankan aktivitas bisnis rutin perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian yang mempengaruhi *transfer pricing* dilakukan (Yuniasih et al., 2012) Penelitian yang dilakukan dengan judul pengaruh pajak, dan *tunnelling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing*. Penelitian (Yuniasih et al., 2012) [17] memberikan bukti bahwa, pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Penelitian selanjutnya yang mempengaruhi *transfer pricing* (Hartati et al., 2014).[18] Penelitian yang dilakukan adalah analisis pengaruh pajak dan mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing*. Penelitian ini memberikan bukti bahwa pajak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dan dari beberapa penelitian terdahulu dan fenomena yang telah diuraikan maka penulis tertarik melakukan peneliti lebih lanjut untuk melakukan penelitian pada perusahaan sector otomotif yang melakukan penghindaran pajak mengenai pengaruh Profitabilitas, Pajak dan *Debt Covenant* terhadap *transfer pricing* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2018. Alasan penulis mengambil judul ini karena kasus transfer pricing

sedang ramai diperbincangkan dan penelitian yang dilakukan pada sektor otomotif sangat menarik karena seiring dengan berkembangnya jaman maka semakin tinggi pula tingkat gaya hidup dan kebutuhan manusia yang semakin kompleks salah satunya seperti kebutuhan akan alat transportasi. Oleh karena itu penulis mengambil judul “ **Pengaruh Profitabilitas, Pajak dan *Debt Convenat* terhadap *Transfer Pricing* (Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Otomotif Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018)**”

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis selanjutnya mengidentifikasi beberapa masalah dalam penelitian ini yaitu, sebagai berikut:

1. Adanya perbedaan tarif pajak antar negara membuat perusahaan multinasional cenderung mendorong untuk memanipulasi harga *transfer pricing* kenegara afiliasi yang memiliki pajak rendah.
2. Perusahaan melakukan penghindaran hutang sehingga hutang yang dimiliki perusahaan dapat direschedul dengan cara melakukan penjualan ke negara yang memiliki pajak yang rendah
3. Fenomena yang dikutip dari berita online menunjukkan bahwa Direktorat Jenderal Pajak sudah lama mencurigai Toyota Motor Manufacturing memanfaatkan transaksi antar perusahaan terafiliasi di dalam dan luar negeri untuk menghindari pembayaran pajak. Atau biasanya disebut dengan istilah *transfer pricing*.

### **1.3 Pembatasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis malukan pembatasan ruang lingkup permasalahan ini agar dapat dilakukan dengan sebaik-baiknya. Maka pembatasan masalah pada penelitian ini, antara lain:

1. Penelitian ini menggunakan variabel independen yang diuji, yaitu profitabilitas (ROA), pajak (ETR) dan *debt covenant* (DER) sedangkan variabel dependennya yaitu *transfer pricing* (TNMM).
2. Penelitian ini menggunakan populasi dan sampel pada perusahaan manufaktur sector otomotif yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
3. Periode penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu selama 5 (lima) tahun, yaitu 2014-2018. Jangka waktu 5 tahun ini cukup memberikan gambaran kondisi perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

#### 1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka dapat dilakukan perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah profitabilitas (ROA) berpengaruh terhadap *transfer pricing* (TNMM) pada perusahaan manufaktur sector otomotif yang terdaftar di BEI tahun 2014-2018?
2. Apakah pajak (ETR) berpengaruh terhadap *transfer pricing* (TNMM) pada perusahaan manufaktur sector otomotif yang terdaftar di BEI tahun 2014-2018?
3. Apakah *debt covenant* (DER) berpengaruh terhadap *transfer pricing* (TNMM) pada perusahaan manufaktur sector otomotif yang terdapat di BEI 2014-2018?
4. Apakah Profitabilitas (ROA), pajak (ETR) dan *debt covenant* (DER) berpengaruh terhadap *transfer pricing* (TNMM)?

#### 1.5 Tujuan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka dapat diketahui tujuan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis seberapa pengaruhnya profitabilitas (ROA) terhadap *transfer pricing* (TNMM) pada perusahaan manufaktur sector otomotif yang terdaftar di BEI tahun 2014-2018?
2. Untuk menganalisis seberapa berpengaruhnya pajak (ETR) terhadap *transfer pricing* (TNMM) pada perusahaan manufaktur sector otomotif yang terdaftar di BEI tahun 2014-2018?
3. Untuk menganalisis seberapa berpengaruhnya *debt covenant* (DER) terhadap *transfer pricing* (TNMM) pada perusahaan manufaktur sector otomotif yang terdapat di BEI 2014-2018?
4. Untuk menganalisis seberapa pengaruhnya profitabilitas (ROA), pajak (ETR) dan *debt covenant* (DER) berpengaruh terhadap *transfer pricing* (TNMM) ?

#### 1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak, maupun pelaku bisnis serta pemerintah yang dalam hal ini adalah Direktorat Jendral Pajak.

1. Kegunaan Teoritis  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dibidang *transfer pricing* dan factor- factor yang mempengaruhinya. Dan penulis berharap penelitian ini akan menambah ilmu pengetahuan dan wawasan serta memberikan pemahaman lebih mengenai teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini khususnya profitabilitas, pajak dan *debt covenant* terhadap *transfer pricing*.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan dalam merumuskan strategi dan kebijakan sehingga dapat meningkatkan kredibilitas perusahaan dengan memberikan informasi yang akurat

b. Bagi pihak Regulator

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pembuat kebijakan terkait identifikasi keadaan perusahaan yang menerapkan praktik *transfer pricing* yang lebih tinggi.