

## **BAB II**

### **TELAAH LITERATUR**

#### **2.1 Agency Theory**

Jensen dan Meckling pada tahun 1967 pertama kali menjelaskan hubungan antara manajemen perusahaan (agen) dengan pemegang saham (prinsipal) dalam teori keagenan. Hubungan keagenan muncul ketika terdapat kontrak antara satu pihak dengan pihak lainnya untuk melakukan jasa demi kepentingan prinsipal (Brundy, 2014:4 dalam Noviasatika F., dkk., 2016).

Colgan (2001) menyatakan beberapa faktor yang dapat menyebabkan munculnya masalah keagenan yaitu *moral hazard*, masalah horizon waktu, dan penghindaran risiko manajerial. *Moral hazard* umumnya terjadi pada perusahaan besar (kompleksitas yang tinggi), dimana seorang manajer melakukan kegiatan yang tidak seluruhnya diketahui oleh pemegang saham maupun pemberi pinjaman. Masalah konflik horizon waktu muncul sebagai akibat dari kondisi arus kas yang mana prinsipal lebih menekankan pada arus kas untuk masa depan yang kondisinya belum pasti, sedangkan manajemen cenderung menekankan kepada hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan mereka. Sedangkan masalah penghindaran risiko manajerial muncul ketika ada batasan diversifikasi portofolio yang berhubungan dengan pendapatan manajerial atas kinerja yang dicapainya, sehingga manajer akan berusaha meminimalkan risiko

saham perusahaan dari keputusan investasi yang meningkatkan risikonya (Mispiyanti, 2015).

Penyerahan wewenang oleh prinsipal kepada agen selaku pengelola perusahaan dapat menimbulkan masalah informasi asimetris. Konflik yang timbul akibat ketidaksesuaian informasi menyebabkan manajer memiliki informasi lebih banyak daripada pemegang saham (Jensen dan Meckling 1976 dalam Jafri & Mustikasari, 2018). Masalah keagenan mendorong agen untuk melakukan tindakan yang tidak semestinya seperti *transfer pricing*. Bagi manajemen, keputusan *transfer pricing* dapat digunakan untuk menutupi proses transaksi yang memungkinkan manajer untuk menyalurkan keuntungan bagi diri sendiri (Cahyadi & Noviari, 2018).

Masalah keagenan juga mempengaruhi sifat dari struktur modal di dalam perusahaan. Struktur kepemilikan atau modal yang tersebar memungkinkan terjadinya masalah keagenan antara pemegang saham dan manajer. Konflik ini juga muncul akibat dari adanya asimetri informasi. Sedangkan, ketika struktur kepemilikan terkonsentrasi pada satu pihak yang memiliki pengendalian atas manajemen perusahaan, maka konflik keagenan yang muncul akan berbeda. Pergeseran konflik keagenan antara manajer dengan pemegang saham menimbulkan konflik keagenan antara pemegang saham pengendali dan nonpengendali (Claessens, dkk., 2000 dalam Jafri & Mustikasari, 2018). Berdasarkan teori keagenan, pemegang saham pengendali asing berupaya untuk mendapatkan pengembalian modal yang maksimal dari kepemilikannya dengan cara mengatur manajemen untuk melakukan transaksi dengan

pihak berelasi dalam bentuk *transfer pricing* yang dapat merugikan pemegang saham non pengendali (Indriaswari & Aprilia, 2017).

## **2.2 Informasi Laba**

Laba menjadi indikator penting dalam menilai kinerja keuangan perusahaan. Informasi laba menjadi perhatian utama yang digunakan untuk memperkirakan kinerja perusahaan (Larastomo, dkk., 2016). Informasi yang terkandung dalam laba bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja dari manajemen apakah baik atau tidak, membantu memprediksi hasil laba di masa datang, dan memprediksi kemampuan perusahaan meminjam dana kepada investor. Perhatian investor seringkali terpusat pada laba sehingga hal tersebut membuat manajemen terdorong untuk melakukan perilaku yang tidak semestinya (*dysfunctional behavior*). Pada umumnya, perhatian para pemakai laporan keuangan hanya berfokus pada laba yang terdapat dalam laporan laba rugi untuk menilai kinerja sebuah perusahaan yang digunakan untuk mengambil keputusan, oleh karena itu, manajemen menyadari hal ini dan cenderung melakukan manajemen laba (Peranasari dan Dharmadiaksa, 2014).

Menurut Rahman dkk. (2013) dalam Larastomo, dkk. (2016) menyatakan bahwa perusahaan dengan prospek laba yang rendah memiliki harga saham di bawah perusahaan dengan prospek laba yang lebih tinggi. Selain untuk menilai kinerja, laba merupakan salah satu sumber pemasukan negara melalui pajak. Menurut Belkaoui (2006) dalam Larastomo, dkk. (2016), laba merupakan dasar perhitungan kewajiban pajak. Semakin tinggi laba yang diperoleh akan menghasilkan kewajiban pajak yang

semakin tinggi juga. Kondisi tersebut memotivasi manajer mengelola laba secara oportunistik atau memanipulasinya untuk mencapai tingkat laba tertentu atau melakukan *earning management* (Larastomo, dkk., 2016).

Menurut Schipper (1989) dalam Astari & Suryanawa (2017), manajemen laba merupakan suatu kondisi di mana manajemen melakukan intervensi dalam proses penyusunan laporan keuangan bagi pihak eksternal sehingga dapat meratakan, menaikkan, dan menurunkan laba. Sedangkan menurut Hidayah & Nuzula (2019), manajemen laba adalah sebuah pilihan dalam mengambil kebijakan terkait akuntansi dan juga kegiatan nyata yang dilakukan dalam rangka mencapai tujuan yang dikehendaki. Dalam penyusunan laporan keuangan, manajer dapat menggunakan berbagai kebijakan akuntansi yang dinilai tepat untuk perusahaan sehingga hal tersebut merupakan sesuatu yang wajar apabila manajer mengambil kebijakan yang dapat memaksimalkan laba dan nilai perusahaan. Pada *multinational company* (perusahaan multinasional) terdapat fenomena praktik manajemen laba (*earnings management*) yang sulit untuk dihindari disebabkan hal ini adalah efek dari kebijakan akuntansi yang digunakan selama proses penyusunan laporan keuangan. Manajemen laba adalah sebuah pilihan dalam mengambil kebijakan terkait akuntansi dan juga kegiatan nyata yang dilakukan dalam rangka mencapai tujuan yang dikehendaki (Scott, 2015 dalam Hidayah & Nuzula, 2019).

### **2.3 Potensi Terjadinya *Transfer pricing***

Penanaman Modal adalah segala bentuk kegiatan menanam modal, baik oleh penanam modal dalam negeri maupun penanam modal asing, untuk melakukan usaha di wilayah negara Republik Indonesia. Penanaman Modal Dalam Negeri yang selanjutnya disingkat PMDN adalah kegiatan menanam modal untuk melakukan usaha di wilayah negara Republik Indonesia yang dilakukan oleh penanam modal dalam negeri dengan menggunakan modal dalam negeri. Penanaman Modal Asing yang selanjutnya disingkat PMA adalah kegiatan menanam modal untuk melakukan usaha di wilayah negara Republik Indonesia yang dilakukan oleh penanam modal asing, baik yang menggunakan modal asing sepenuhnya maupun yang berpatungan dengan penanam modal dalam negeri (peraturan.bkpm.go.id, 2020).

Dalam lingkungan perusahaan multinasional akan timbul transaksi hubungan istimewa dimana terjadi transaksi antar sesama anggota perusahaan atau dalam satu grup (*intra-group transaction*). Hal tersebut dapat menimbulkan adanya potensi terjadinya praktik *transfer pricing* untuk penghindaran pajak, karena dilakukan dengan pihak berelasi maka penetapan harga dapat terjadi secara tidak wajar dengan cara menaikkan harga atau menurunkan harga. Perusahaan multinasional dapat memanfaatkan celah peraturan perpajakan untuk melakukan perencanaan pajak dengan melakukan *transfer pricing* dengan memindahkan keuntungan yang didapat ke perusahaan yang masih dalam satu grup di negara lain, sehingga total pajak perusahaan multinasional menjadi rendah (Jafri & Mustikasari, 2018 dalam Mangoting, 2000).

Menurut anggota Dewan Pengurus Nasional IAI, *transfer pricing* digunakan oleh perusahaan untuk meminimalkan jumlah pajak yang dibayar melalui rekayasa harga yang ditransfer antar divisi. Pembicaraan lainnya, Direktur Eksekutif *Center For Indonesian Taxation* mengatakan, praktik *transfer pricing* lebih banyak dilakukan perusahaan multinasional dalam meminimalisir setoran pajak ke negara (Panjalusman, dkk., 2018).

Dengan *international transfer pricing*, perusahaan-perusahaan yang berada di negara yang berbeda dapat mengatur harga *transfer* sedemikian rupa, sehingga perusahaan di negara yang tarif pajaknya rendah mendapatkan keuntungan yang setinggi-tingginya, sedangkan perusahaan di negara yang tarif pajaknya lebih tinggi mendapatkan keuntungan yang serendah-rendahnya. *Domestic transfer pricing* bisa juga digunakan untuk menghindari pajak, meskipun dalam jumlah yang tidak signifikan, dengan cara menetapkan harga transfer sedemikian rupa, sehingga (Margaret Kent, 2012 ; 247 dalam Hidayat S., 2019):

1. Penghasilan kena pajak tersebar merata pada perusahaan-perusahaan terkait untuk mengurangi kemungkinan terkena tarif pajak progresif tertinggi;
2. Laba dapat dialihkan kepada perusahaan yang masih berhak menikmati kompensasi kerugian.

*Transfer pricing* adalah harga yang terkandung pada setiap produk atau jasa dari satu divisi yang di transfer ke divisi yang lain dalam perusahaan yang sama atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa (Santosa & Suzan, 2018).

Menurut Saraswati & Sujana (2017), penentuan harga transfer adalah penentuan harga atas transaksi produk, jasa, transaksi finansial, ataupun *intangible assets* antar perusahaan yang berelasi. *Transfer pricing* sebagai salah satu perencanaan perpajakan banyak dilakukan oleh perusahaan multinasional untuk menggeser kewajiban perpajakannya kepada negara-negara yang mempunyai tarif pajak rendah dari negara-negara yang mempunyai tarif pajak tinggi sehingga akan menghasilkan keuntungan pada anak perusahaan yang ada di negara pemungut pajak bertarif rendah (Sentanu, dkk., 2016). Secara umum kebijakan fiskal atau perpajakan harus memperhatikan dua hal mendasar agar koreksi pajak terhadap dugaan *transfer pricing* mendapat justifikasi yang kuat, yaitu: afiliasi (*associated enterprises*) atau hubungan istimewa (*special relationship*) dan kewajaran atau *arm's length principle* (Bakti, 2002 dalam Mulyani, dkk., 2020).

Sedangkan dikutip dari jurnal oleh Mulyani, Prihartini, & Sudirno (2020), berdasarkan penelitian tim UNTC PBB yang diketuai Silvain Plasschaert sebagaimana dinyatakan kembali oleh Gunadi (1999) dalam Sutedi (2013), disebutkan bahwa terdapat beberapa motivasi yang melatarbelakangi perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* di Indonesia antara lain:

1. Pengurangan objek pajak, terutama pajak penghasilan;
2. Pelonggaran pengaruh pembatasan kepemilikan luar negeri;
3. Penurunan pengaruh deperesiasi rupiah;
4. Memperkuat tuntutan kenaikan harga atau proteksi terhadap saingan impor;

5. Mempertahankan sikap *low profile* tanpa mempedulikan tingkat keuntungan usaha;
6. Mengamankan perusahaan dari tuntutan atas imbalan atau kesejahteraan karyawan dan kepedulian lingkungan;
7. Memperkecil akibat pembatasan dan risiko bisnis di luar negeri.

Menurut UU Nomor 36 Tahun 2008 yang dikutip dari situs [jdih.esdm.go.id](http://jdih.esdm.go.id) (2008) pasal 18 ayat (4) mensyaratkan bahwa hubungan istimewa dianggap ada bila :

- a. Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada Wajib Pajak lain; hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada dua Wajib Pajak atau lebih; atau hubungan di antara dua Wajib Pajak atau lebih yang disebut terakhir;
- b. Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau
- c. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK 7) tentang Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi, disebutkan bahwa pihak-pihak berelasi adalah orang atau entitas yang terkait dengan entitas yang menyiapkan laporan keuangannya (dalam Pernyataan ini dirujuk sebagai “entitas pelapor”),

- a. Orang atau anggota keluarga dekatnya mempunyai relasi dengan entitas pelapor jika orang tersebut:
  1. Memiliki pengendalian atau pengendalian bersama atas entitas pelapor;
  2. Memiliki pengaruh signifikan atas entitas pelapor; atau
  3. Merupakan personil manajemen kunci entitas pelapor atau entitas induk dari entitas pelapor.
  
- b. Suatu entitas berelasi dengan entitas pelapor jika memenuhi salah satu hal berikut:
  1. Entitas dan entitas pelapor adalah anggota dari kelompok usaha yang sama (artinya entitas induk, entitas anak, dan sesama entitas anak saling berelasi dengan entitas lainnya).
  2. Satu entitas adalah entitas asosiasi atau ventura bersama dari entitas lain (atau entitas asosiasi atau ventura bersama yang merupakan anggota suatu kelompok usaha, di mana entitas lain tersebut adalah anggotanya).
  3. Kedua entitas tersebut adalah ventura bersama dari pihak ketiga yang sama.
  4. Satu entitas adalah ventura bersama dari pihak ketiga yang sama dan entitas yang lain adalah entitas asosiasi dari entitas ketiga.
  5. Entitas tersebut adalah suatu program imbalan pascakerja untuk imbalan kerja dari salah satu entitas pelapor atau entitas yang terkait dengan entitas pelapor. Jika entitas pelapor adalah entitas yang menyelenggarakan program tersebut, maka entitas sponsor juga berelasi dengan entitas pelapor.
  6. Entitas yang dikendalikan atau dikendalikan bersama oleh orang yang diidentifikasi dalam huruf (a).

7. Orang yang diidentifikasi dalam huruf (a) (1) memiliki pengaruh signifikan atas entitas atau merupakan personil manajemen kunci entitas (atau entitas induk dari entitas).
8. Entitas, atau anggota dari kelompok di mana entitas merupakan bagian dari kelompok tersebut, menyediakan jasa personil manajemen kunci kepada entitas pelapor atau kepada entitas induk dari entitas pelapor.

Syarat adanya pengaruh signifikan diatur lebih lanjut dalam PSAK 15 tentang Investasi Pada Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama, yaitu :

1. Jika entitas memiliki, secara langsung maupun tidak langsung (contohnya melalui entitas anak), 20% atau lebih hak suara *investee*, maka entitas dianggap memiliki pengaruh signifikan. Sebaliknya, jika entitas memiliki, secara langsung (contohnya melalui entitas anak), kurang dari 20% hak suara *investee*, maka entitas dianggap tidak memiliki pengaruh signifikan, kecuali pengaruh signifikan tersebut dapat dibuktikan dengan jelas. Kepemilikan substansial atau mayoritas oleh investor lain tidak menghalangi entitas untuk memiliki pengaruh signifikan.
2. Keberadaan pengaruh signifikan oleh entitas umumnya dibuktikan dengan satu atau lebih cara berikut ini:
  - a. Keterwakilan dalam dewan direksi dan dewan komisaris atau organ setara di *investee*;
  - b. Partisipasi dalam proses pembuatan kebijakan, termasuk partisipasi dalam pengambilan keputusan tentang dividen atau distribusi lainnya;

- c. Adanya transaksi material antara entitas dengan *investee*;
- d. Pertukaran personil manajemen; atau
- e. Penyediaan informasi teknis esensial.

Juga disebutkan dalam PSAK 65 tentang Laporan Keuangan Konsolidasian, investor mengendalikan investee jika dan hanya jika investor memiliki seluruh hal berikut:

- a. Kekuasaan atas investee;
- b. Eksposur atau hak atas imbal hasil variabel dari keterlibatannya dengan investee;
- c. Kemampuan untuk menggunakan kekuasaannya atas investee untuk mempengaruhi jumlah imbal hasil investor.

Sedangkan dalam PSAK 66 tentang Pengaturan Bersama disebut bahwa pengendalian bersama adalah persetujuan kontraktual untuk berbagi pengendalian atas suatu pengaturan, yang ada hanya ketika keputusan mengenai aktivitas relevan mensyaratkan persetujuan dengan suara bulat dari seluruh pihak yang berbagi pengendalian.

Hubungan istimewa dimaksud dapat mengakibatkan kekurangwajaran harga, biaya atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha. *Transfer pricing* dapat mengakibatkan terjadinya pengalihan penghasilan atau dasar pengenaan pajak dan/atau biaya dari satu wajib pajak ke wajib pajak lainnya, yang dapat direayasa untuk menekan keseluruhan jumlah pajak terhutang atas wajib pajak-wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut. Kekurangwajaran sebagaimana tersebut di atas dapat terjadi pada:

- 1) Harga penjualan;
- 2) Harga pembelian;
- 3) Alokasi biaya administrasi dan umum (*overhead cost*);
- 4) Pembebanan bunga atas pemberian pinjaman oleh pemegang saham (*stakeholder loan*);
- 5) Pembayaran komisi, lisensi, *franchise*, sewa *royalty*, imbalan atas jasa manajemen, imbalan atas jasa teknik dan imbalan atas jasa lainnya;
- 6) Pembelian harta perusahaan oleh pemegang saham (pemilik) atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang lebih rendah dari harga pasar;
- 7) Penjualan kepada pihak luar negeri melalui pihak ketiga yang kurang/tidak mempunyai substansi usaha (misalnya *dummy company*, *letter box company* atau *re-invoicing center*).

Piutang merupakan semua tagihan kepada seseorang ataupun badan usaha atau kepada pihak lainnya dalam satuan mata uang yang timbul sebagai akibat transaksi di masa lampau. Piutang timbul sebagai akibat dari penjualan secara kredit. Oleh sebab itu, perkiraan piutang sangat penting karena rata-rata perusahaan memiliki perkiraan piutang. Piutang diharapkan akan tertagih dalam kurun waktu kurang dari satu tahun. Oleh sebab itu, perkiraan ini diklasifikasikan ke dalam aktiva lancar (Sugiono, dkk. , 2018).

Menurut Weygandt, dkk. (2019), piutang pada umumnya diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha merupakan jumlah yang akan ditagih dari pelanggan sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha dapat ditagih dalam jangka waktu yang relative pendek, biasanya dalam kurun waktu 30-60 hari.

2. Piutang Wesel (*Notes Receivable*)

Piutang wesel merupakan tagihan perusahaan yang dibuat kepada pembuat wesel (pihak yang berhutang kepada perusahaan) baik melalui pembelian barang atau jasa secara kredit maupun melalui peminjaman sejumlah uang yang dituangkan dalam bentuk janji pembayaran yang ditulis secara formal dalam sebuah wesel atau promes (*promissory note*). Piutang wesel mengharuskan debitur untuk membayar bunga.

3. Piutang Lain-lain (*Others Receivables*)

Piutang lain-lain umumnya adalah piutang yang tidak dapat diklasifikasikan sebagai piutang usaha atau terkait piutang usaha. Contohnya adalah piutang bunga, piutang dividen (tagihan kepada *investee* sebagai hasil atas investasi), piutang pajak (tagihan perusahaan kepada pemerintah berupa restitusi atau pengembalian atas kelebihan pembayaran pajak) dan tagihan kepada karyawan.

Menurut Sugiono, dkk. (2018), piutang juga dapat dikelompokkan lagi menjadi beberapa jenis:

- a. Piutang afiliasi, yaitu piutang dari perseorangan atau organisasi yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.

- b. Piutang tidak berafiliasi, yaitu piutang dari perseorangan atau organisasi yang bukan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan.

Metode dalam pencatatan piutang tak tertagih menurut Weygandt, dkk. (2019) yaitu sebagai berikut:

1. *Direct Write Off*

Perusahaan akan mencatat piutang tak tertagih sebagai *Bad debt expense*. *Bad debt expense* mencerminkan kerugian sesungguhnya.

2. *Allowance Method*

Estimasi piutang tak tertagih dibuat di setiap akhir periode untuk memastikan bahwa perusahaan mencatat piutang dalam laporan posisi keuangan pada *cash (net) realizable value*. *Cash (net) realizable value* adalah jumlah bersih penerimaan tunai yang diharapkan perusahaan. Metode ini mencatat pencadangan pada akun estimasi piutang tak tertagih (*allowance of doubtful accounts*). Perusahaan harus menggunakan *Allowance Method* dalam pelaporan keuangan ketika estimasi piutang tak tertagih (*bad debts*) bernilai material.

Metode perhitungan *AFDA (Allowance for Doubtful Accounts)* adalah menggunakan *Percentage of Receivables*, manajemen mengestimasi berapa persentase piutang yang tak dapat tertagih. Perusahaan akan menggunakan *aging schedule*. *Aging schedule* merupakan klasifikasi saldo piutang pelanggan berdasarkan lamanya waktu piutang belum dibayarkan. Perusahaan melakukan jurnal untuk meng*adjust* nilai piutang tersebut dengan jurnal *bad debt expense* di

debit pada *AFDA* di kredit sebesar selisih dari nilai yang seharusnya dengan saldo *AFDA* pada saat itu.

Menurut Sugiono, dkk. (2018), piutang dagang terjadi karena adanya transaksi penjualan barang/jasa dari operasi normal perusahaan. Transaksi-transaksi yang mengurangi jumlah piutang adalah sebagai berikut:

a. Retur Penjualan

Retur penjualan terjadi apabila penjual menerima kembali, sebagian/seluruh barang yang dijual kepada pembeli.

b. Potongan Penjualan

Potongan penjualan merupakan potongan yang diberikan kepada pembeli karena melunasi pembayaran dalam batas waktu potongan.

Sebagai contoh, Zhang Ltd. melakukan penjualan barang dagang secara kredit pada tanggal 1 Juli 2020 dengan harga \$1000, term 2/10 n/30 kepada Li Stores. Pada 5 Juli 2017, Li Stores mengembalikan barang dagang yang telah dibeli dengan harga \$100 kepada Zhang Ltd. Pada tanggal 11 Juli, Zhang Ltd. menerima pembayaran dari Li Stores untuk sisa piutangnya. Jurnal untuk mencatat ilustrasi tersebut adalah (Weygandt, dkk., 2019):

01-Jul	Piutang Dagang	1.000	
	Penjualan		1.000
	(Untuk mencatat penjualan secara kredit)		

05-Jul	Retur Penjualan	100	
	Piutang Dagang (Untuk mencatat barang dagang yang dikembalikan)		100
11-Jul	Kas (\$900-\$18)	882	
	Potongan Penjualan (\$900 x .02)	18	
	Piutang Dagang (Untuk mencatat pelunasan dari piutang)		900

Praktik *transfer pricing* dimanfaatkan sebagai perencanaan pajak perusahaan untuk meminimalkan beban pajak yang dibayar melalui rekayasa harga antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan beban tersebut. *Transfer pricing* dalam transaksi penjualan barang atau jasa dilakukan dengan cara memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba yang diperoleh kepada perusahaan yang berkedudukan di negara yang menerapkan tarif pajak yang rendah (Khotimah, 2018).

Dengan perkembangan dunia usaha bisnis saat ini, perusahaan perusahaan nasional kini menjelma menjadi perusahaan-perusahaan multinasional yang kegiatannya tidak hanya berpusat pada satu Negara, melainkan di beberapa Negara. Sehingga menyebabkan perusahaan menjadikan proses produksinya dalam departemen-departemen produksi. Hal ini mungkin tidak menjadi sulit apabila hanya

terjadi di sebuah perusahaan dalam satu Negara karena beban-beban serta biaya-biaya yang dikeluarkan akan lebih mudah terukur. Namun, hal ini akan menjadi sulit apabila suatu perusahaan memiliki anak perusahaan di berbagai Negara dan itulah yang terjadi saat ini. Perusahaan ini akan sulit menentukan harga penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka pengawasan dan pengukuran kinerja perusahaan. Oleh karena itu, dilakukan sebuah kegiatan yang disebut *transfer pricing* dalam rangka penentuan harga tersebut (Refgia, 2017).

Dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor: PER-32/PJ/2011 yang diambil dari situs [ortax.org](http://ortax.org) (2011) Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa Pasal 11 berbunyi :

1. Dalam penentuan metode Harga Wajar atau Laba Wajar wajib dilakukan kajian untuk menentukan metode Penentuan Harga Transfer yang paling sesuai (*The Most Appropriate Method*).
2. Metode Penentuan Harga Transfer sebagaimana dimaksud pada ayat (1) yang dapat diterapkan adalah :
  - a. Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*);
  - b. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*);
  - c. Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method*);
  - d. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*); atau

- e. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*).
3. Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*) adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan harga barang atau jasa dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.
  4. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*) adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, aset dan risiko, atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.
  5. Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method*) adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan menambahkan tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha.

6. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*) adalah metode Penentuan Harga Transfer berbasis Laba Transaksional (*Transactional Profit Method Based*) yang dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa tersebut dengan menggunakan dasar yang dapat diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi dan akan tercermin dari kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa, dengan menggunakan Metode Kontribusi (*Contribution Profit Split Method*) atau Metode Sisa Pembagian Laba (*Residual Profit Split Method*).
7. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin method/TNMM*) adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan presentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aset, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan presentase 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.
8. Dalam menerapkan metode Penentuan Harga Transfer yang paling sesuai sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan (2), wajib diperhatikan hal-hal sebagai berikut:
  - a. Kelebihan dan kekurangan setiap metode;

- b. Kesesuaian metode Penentuan Harga Transfer dengan sifat dasar transaksi antar pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa, yang ditentukan berdasarkan analisis fungsional;
  - c. Ketersediaan informasi yang handal (sehubungan dengan transaksi antar pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa) untuk menerapkan metode yang dipilih dan/atau metode lain;
  - d. Tingkat kesebandingan antara transaksi antar pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan transaksi antar pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa, termasuk kehandalan penyesuaian yang dilakukan untuk menghilangkan pengaruh yang material dari perbedaan yang ada.
9. Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Perbandingan Harga antara pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*) antara lain adalah:
- a. Barang atau jasa yang ditransaksikan memiliki karakteristik yang identik dalam kondisi yang sebanding; atau
  - b. Kondisi transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan pihak-pihak yang tidak memiliki Hubungan Istimewa Identik atau memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi atau dapat dilakukan penyesuaian yang akurat untuk menghilangkan pengaruh dari perbedaan kondisi yang timbul.
10. Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*) antara lain adalah:

- a. Tingkat kesebandingan yang tinggi antara transaksi antara Wajib Pajak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan transaksi antara Wajib Pajak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa, khususnya tingkat kesebandingan berdasarkan hasil analisis fungsi, meskipun barang atau jasa yang diperjualbelikan berbeda; dan
  - b. Pihak penjual kembali (*reseller*) tidak memberikan nilai tambah yang signifikan atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.
11. Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method*) antara lain adalah:
- a. Barang setengah jadi dijual kepada pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa;
  - b. Terdapat kontrak/perjanjian penggunaan fasilitas bersama (*joint facility agreement*) atau kontrak jual-beli jangka panjang (*long term buy and supply agreement*) antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa; atau
  - c. Bentuk transaksi adalah penyediaan jasa.
12. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*) secara khusus hanya dapat diterapkan dalam kondisi sebagai berikut:
- a. Transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa sangat terkait satu sama lain sehingga tidak dimungkinkan untuk dilakukan kajian secara terpisah; atau
  - b. Terdapat barang tidak berwujud yang unik antara pihak-pihak yang bertransaksi yang menyebabkan kesulitan dalam menemukan data pembanding yang tepat.

13. Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*) antara lain adalah:
- a. Salah satu pihak dalam transaksi Hubungan Istimewa melakukan kontribusi yang khusus; atau
  - b. Salah satu pihak dalam transaksi Hubungan Istimewa melakukan transaksi yang kompleks dan memiliki transaksi yang berhubungan satu sama lain.
14. Wajib Pajak wajib mendokumentasikan kajian yang dilakukan dan menyimpan buku, dasar catatan, atau dokumen sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Dikutip dari pajak.go.id (2018), dalam Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE - 15/PJ/2018, Seiring dengan kebutuhan untuk melakukan penyempurnaan dalam kegiatan pemeriksaan dan sejalan dengan reformasi birokrasi yang sedang dilaksanakan Direktorat Jenderal Pajak (DJP), diperlukan pengaturan ulang mengenai penentuan Wajib Pajak yang akan dilakukan pemeriksaan. Pengaturan ulang ini antara lain melalui penyusunan peta kepatuhan dan Daftar Sasaran Prioritas Penggalan Potensi pada masing-masing Kantor Pelayanan Pajak (KPP) serta pembentukan Komite Perencanaan Pemeriksaan yang bertugas untuk melakukan pembahasan dan penentuan Wajib Pajak yang akan dilakukan pemeriksaan melalui kriteria-kriteria yang telah ditetapkan.

Daftar Sasaran Prioritas Penggalan Potensi (DSP3) adalah daftar Wajib Pajak yang menjadi sasaran prioritas penggalan potensi sepanjang tahun berjalan baik melalui kegiatan pengawasan maupun pemeriksaan. Unit Pelaksana Pemeriksaan

(UP2) adalah Kantor Pelayanan Pajak (KPP), Kantor Wilayah Direktorat Jenderal Pajak (Kanwil DJP), atau Direktorat Pemeriksaan dan Penagihan (Direktorat P2) sebagai pelaksana kegiatan pemeriksaan. Tiga Puluh Lima (35) UP2 Penentu Penerimaan adalah Direktorat Pemeriksaan dan Penagihan, Kanwil DJP Wajib Pajak Besar, Kanwil DJP Jakarta Khusus, KPP di lingkungan Kanwil DJP Wajib Pajak Besar, KPP di lingkungan Kanwil DJP Jakarta Khusus, dan KPP Madya (pajak.go.id, 2018).

Adapun variabel yang digunakan dalam penentuan Wajib Pajak yang akan menjadi populasi DSP3 adalah: (pajak.go.id, 2018)

1. Indikasi Ketidapatuhan Tinggi (adanya *tax gap*)

Indikasi ketidapatuhan memperhatikan indikasi ketidapatuhan material, yaitu adanya kesenjangan (*gap*) antara profil perpajakan (profil berdasarkan SPT) dengan profil ekonomi yang sebenarnya. Profil ekonomi yang sebenarnya diketahui dari berbagai sumber baik dari data internal, eksternal, maupun pengamatan di lapangan. Indikasi ketidapatuhan Wajib Pajak dibedakan antara Wajib Pajak yang dilakukan pemeriksaan oleh 35 UP2 Penentu Penerimaan dengan Wajib Pajak yang terdaftar pada KPP Pratama.

a. Indikator ketidapatuhan Wajib Pajak pada 35 UP2 Penentu Penerimaan antara lain:

i. Analisis Corporate Tax to Turn Over Ratio (CTTOR), Gross Profit Margin (GPM), dan/atau Net Profit Margin (NPM) dibandingkan dengan benchmarking industri sejenis, seperti berdasarkan laporan industri

(industrial report) atau hasil benchmarking sesuai dengan ketentuan yang mengatur mengenai benchmarking. Risiko ketidakpatuhan tinggi apabila selisih antara analisis tersebut dengan rata-rata industri lebih besar dari 10%;

- ii. Memiliki transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa, terutama dengan pihak afiliasi yang berkedudukan di negara yang memiliki tarif pajak efektif yang lebih rendah dari tarif pajak efektif di Indonesia;
- iii. Memiliki transaksi afiliasi dalam negeri (intra-group transaction) dengan nilai transaksi lebih dari 50% dari total nilai transaksi;
- iv. Memiliki transaksi afiliasi dalam negeri dengan anggota grup usaha yang memiliki kompensasi kerugian;
- v. Wajib Pajak belum pernah dilakukan pemeriksaan dengan ruang lingkup seluruh jenis pajak (all taxes) dalam 3 (tiga) tahun terakhir;
- vi. Wajib Pajak yang menerbitkan Faktur Pajak kepada pembeli dengan NPWP 000 lebih dari 25% dari total Faktur Pajak yang diterbitkan dalam satu Masa Pajak; dan/atau
- vii. Terdapat hasil analisis Informasi, Data, Laporan, dan Pengaduan (IDL) dan/atau Center for Tax Analysis (CTA).

b. Indikator ketidakpatuhan Wajib Pajak pada KPP Pratama

Indikator ketidakpatuhan Wajib Pajak pada KPP Pratama perlu dibedakan antara indikator ketidakpatuhan Wajib Pajak Badan dan Wajib Pajak Orang Pribadi.

- i. Indikator Ketidapatuhan Wajib Pajak Badan antara lain:
1. Ketidapatuhan pembayaran dan penyampaian SPT;
  2. Wajib Pajak belum pernah dilakukan pemeriksaan dengan ruang lingkup seluruh jenis pajak (all taxes) selama 3 tahun terakhir;
  3. Analisis CTTOR, GPM, NPM dibandingkan dengan hasil benchmarking industri sejenis di Kanwil terkait sesuai dengan ketentuan yang mengatur mengenai benchmarking. Risiko ketidapatuhan tinggi apabila selisih antara analisis tersebut dengan rata-rata industri lebih besar dari 20%;
  4. Ketidaksesuaian antara profil SPT dengan profil ekonomi (usaha dan kekayaan) sesungguhnya berdasarkan fakta lapangan;
  5. Memiliki transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa, terutama dengan pihak afiliasi yang berkedudukan di negara yang memiliki tarif pajak efektif yang lebih rendah dari tarif pajak efektif di Indonesia;
  6. Memiliki transaksi afiliasi dalam negeri (intra-group transaction) dengan nilai transaksi lebih dari 50% dari total nilai transaksi;
  7. Memiliki transaksi afiliasi dalam negeri dengan anggota grup usaha yang memiliki kompensasi kerugian;
  8. Wajib Pajak yang menerbitkan Faktur Pajak kepada pembeli dengan NPWP 000 lebih dari 25% dari total Faktur Pajak yang diterbitkan dalam satu Masa Pajak; dan/atau

9. Terdapat hasil analisis IDLP dan/atau CTA.

Mulai tahun pajak 2016, juga diatur mengenai kewajiban 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 dalam peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 213/PMK.03/2016 pasal 2 yaitu:

- 1) Dokumen Penentuan Harga Transfer terdiri atas:
  - a. Dokumen induk;
  - b. Dokumen lokal; dan/ atau
  - c. Laporan per negara.
- 2) Wajib Pajak yang melakukan Transaksi Afiliasi dengan:
  - a. Nilai peredaran bruto Tahun Pajak sebelumnya dalam satu Tahun Pajak lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah) ;
  - b. Nilai Transaksi Afiliasi Tahun Pajak sebelumnya dalam satu Tahun Pajak:
    1. Lebih dari Rp20.000.000.000,00 (dua puluh miliar rupiah) untuk transaksi barang berwujud; atau
    2. Lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) untuk masing-masing penyediaan jasa, pembayaran bunga, pemanfaatan barang tidak berwujud, atau Transaksi Afiliasi lainnya; atau
  - c. Pihak Afiliasi yang berada di negara atau yurisdiksi dengan tarif Pajak Penghasilan lebih rendah dari pada tarif Pajak Penghasilan sebagaimana

dimaksud dalam Pasal 17 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan, wajib menyelenggarakan dan menyimpan Dokumen Penentuan Harga Transfer sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a dan huruf b sebagai bagian dari kewajiban menyimpan dokumen lain sebagaimana dimaksud dalam ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perpajakan.

- 3) Wajib Pajak yang merupakan Entitas Induk dari suatu Grup Usaha yang memiliki peredaran bruto konsolidasi pada Tahun Pajak bersangkutan paling sedikit Rp11.000.000.000.000,00 (sebelas triliun rupiah), wajib menyelenggarakan dan menyimpan Dokumen Penentuan Harga Transfer sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a, huruf b, dan huruf c sebagai bagian dari kewajiban menyimpan dokumen lain sebagaimana dimaksud dalam ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perpajakan.
- 4) Dalam hal Wajib Pajak dalam negeri berkedudukan sebagai anggota Grup Usaha dan entitas induk dari Grup Usaha merupakan subjek pajak luar negeri, Wajib Pajak dalam negeri wajib menyampaikan laporan per negara sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf c sepanjang negara atau yurisdiksi tempat Entitas Induk berdomisili:
  - a. Tidak mewajibkan penyampaian laporan per negara;
  - b. Tidak memiliki perjanjian dengan pemerintah Indonesia mengenai perpajakan; atau pertukaran informasi

- c. Memiliki perjanjian dengan pemerintah Indonesia mengenai pertukaran informasi perpajakan, namun laporan per negara tidak dapat diperoleh pemerintah Indonesia dari negara atau yurisdiksi tersebut.

Serta dalam pasal 4 diatur mengenai waktu ketersediaan dokumen yang terkait yaitu:

- 1) Dokumen Penentuan Harga Transfer sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) huruf a dan huruf b, harus tersedia paling lama 4 (empat) bulan setelah akhir Tahun Pajak.
- 2) Dokumen Penentuan Harga Transfer sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) huruf c, harus tersedia paling lama 12 (dua belas) bulan setelah akhir Tahun Pajak.

## **2.4 Mekanisme Bonus**

Pengukuran kinerja merupakan gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi yang dituangkan melalui perencanaan strategis suatu organisasi. Tujuan pokok penilaian kerja adalah untuk memotivasi karyawan dalam mencapai tujuan organisasi dan dalam mematuhi standar perilaku yang telah ditetapkan sebelumnya agar membuahkan tindakan dan hasil yang diinginkan. Pengukuran kinerja yang efektif akan mampu menilai seluruh perspektif perusahaan dimana seluruh perspektif itu akan tertuang di dalam *Balanced Scorecard* (Agung & Ikatrinasari, 2018).

Teori akuntansi positif berupaya menjelaskan sebuah proses, yang menggunakan kemampuan, pemahaman, dan pengetahuan akuntansi serta penggunaan kebijakan akuntansi yang paling sesuai untuk menghadapi kondisi tertentu di masa mendatang. Teori ini pada prinsipnya beranggapan bahwa tujuan dari teori akuntansi adalah untuk menjelaskan dan memprediksi praktek-praktek akuntansi (Mahawyahrti & Budiasih, 2016). Teori Akuntansi Positif juga dapat dijadikan acuan yang berfungsi untuk menjelaskan bagaimana prosedur akuntansi yang dipilih manajer sehingga dapat memaksimalkan laba untuk mengejar bonus yang ditetapkan oleh pemilik perusahaan. Jika bonus yang diterima oleh manajer didasarkan atas pencapaian laba perusahaan secara keseluruhan maka logis bila manajer melaporkan laba bersih setinggi mungkin. (Saraswati & Sujana, 2017).

Menurut Watts dan Zimmerman (1990) Teori akuntansi positif yaitu berusaha untuk menjelaskan fenomena akuntansi yang diamati berdasarkan pada alasan-alasan yang menyebabkan terjadinya suatu peristiwa. Watt dan Zimmerman (1986) juga mengaitkan *Positive accounting theory* dengan fenomena perilaku oportunistik manajer dengan membentuk tiga hipotesis yang melatarbelakangi perilaku oportunistik manajer tersebut, yaitu *Bonus Plan Hypothesis*, yakni manajemen akan memilih metode akuntansi yang memaksimalkan utilitasnya yaitu bonus yang tinggi. Manajer perusahaan yang memberikan bonus besar berdasarkan *earnings* lebih banyak menggunakan metode akuntansi yang meningkatkan laba yang dilaporkan. *Debt Covenant Hypothesis*, yakni manajer perusahaan yang melakukan pelanggaran

perjanjian kredit cenderung memilih metode akuntansi yang memiliki dampak meningkatkan laba (Sweeney, 1994). Hal ini untuk menjaga reputasi mereka dalam pandangan pihak eksternal. *The Political Cost Hypothesis*, yakni bahwa perusahaan yang berhadapan dengan biaya politik, cenderung melakukan rekayasa penurunan laba dengan tujuan untuk meminimalkan biaya politik yang harus mereka tanggung. Biaya politik mencakup semua biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan terkait dengan regulasi pemerintah, subsidi pemerintah, tarif pajak, tuntutan buruh dan lain sebagainya (Scott, 2000 dalam Negara & Suputra, 2017).

Bonus adalah bentuk penghargaan yang diberikan oleh pemilik perusahaan melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) kepada manajemen terutama anggota direksi setiap tahun apabila kinerja dinilai baik. Skema bonus direksi juga dapat diartikan sebagai pemberian imbalan di luar gaji pokok kepada direksi perusahaan atas hasil kerja yang dilakukan dengan melihat kinerja direksi itu sendiri (Rachmat, 2019). Mekanisme bonus adalah salah satu komponen penghitungan besarnya bonus yang diberikan oleh pemilik perusahaan atau pemegang saham melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) kepada anggota direksi yang dinilai memiliki kinerja yang baik setiap tahunnya dan saat perusahaan memperoleh laba. Mekanisme bonus yang didasarkan pada besarnya keuntungan akan membuat direksi berusaha memanipulasi laba tersebut bahkan melakukan tindakan yang mengatur laba bersih agar dapat memaksimalkan bonus yang diterimanya (Indriaswari & Aprilia, 2017).

Dalam Pasal 70 ayat 1 UURI No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas dinyatakan bahwa, "Perseroan wajib menyetor jumlah tertentu dari laba bersih setiap tahun buku untuk cadangan". Dalam ayat 2 dinyatakan bahwa, "Kewajiban penyetoran untuk cadangan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) berlaku apabila Perseroan mempunyai saldo laba yang positif". Lebih lanjut dijelaskan dalam bagian penjelasan, yang dimaksud dengan "laba bersih" adalah keuntungan tahun berjalan setelah dikurangi pajak. Yang dimaksud dengan "saldo laba yang positif" adalah laba bersih Perseroan dalam tahun buku berjalan yang telah menutup akumulasi kerugian Perseroan dari tahun buku sebelumnya (ojk.go.id, 2007).

Dalam Pasal 71 ayat 1 UURI No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas dinyatakan bahwa, "Penggunaan laba bersih termasuk penentuan jumlah penyetoran untuk cadangan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 70 ayat (1) diputuskan oleh RUPS." Lebih lanjut juga dijelaskan dalam bagian penjelasan, keputusan RUPS pada ayat ini harus memperhatikan kepentingan Perseroan dan kewajaran. Berdasarkan keputusan RUPS tersebut dapat ditetapkan sebagian atau seluruh laba bersih digunakan untuk pembagian dividen kepada pemegang saham, cadangan, dan/atau pembagian lain seperti tansiem (tantieme) untuk anggota Direksi dan Dewan Komisaris, serta bonus untuk karyawan. Pemberian tansiem dan bonus yang dikaitkan dengan kinerja Perseroan telah dianggarkan dan diperhitungkan sebagai biaya (ojk.go.id, 2007). Sehingga dapat disimpulkan bahwa pemberian tansiem dan bonus hanya dapat

diberikan ketika perusahaan memperoleh laba bersih dan saldo laba yang positif pada tahun bersangkutan.

Hartati, dkk. (2015) dalam Mispiyanti (2015) juga mengartikan mekanisme bonus sebagai salah satu strategi atau motif perhitungan dalam akuntansi yang tujuannya adalah untuk memaksimalkan penerimaan kompensasi oleh direksi atau manajemen dengan cara meningkatkan laba perusahaan secara keseluruhan.

Pada penelitian ini, Mekanisme Bonus (MB) diprosikan ITRENDLB untuk mengetahui perbedaan laba bersih antar tahun. ITRENDLB dihitung dengan perbandingan antara laba bersih tahun berjalan dengan laba bersih satu tahun sebelumnya, yang diperoleh melalui rumus mengacu pada penelitian Chalimatussa'diyah (2020):

$$\text{Mekanisme Bonus (MB)} = \frac{\text{Laba Bersih Tahun } t}{\text{Laba Bersih Tahun } t-1}$$

Laba bersih adalah hasil bersih dari kinerja perusahaan selama periode waktu tertentu (Kieso, dkk., 2018). Salah satu cara direksi untuk mendapatkan bonus yaitu dengan memaksimalkan laba. Bonus merupakan kompensasi tambahan atau penghargaan yang diberikan kepada pegawai atas keberhasilan pencapaian tujuan-tujuan yang ditargetkan oleh perusahaan. Semakin tinggi laba perusahaan secara keseluruhan yang dicapai, maka semakin tinggi apresiasi yang diberikan oleh pemilik kepada direksi. Oleh sebab itu, praktik *transfer pricing* dipilih oleh direksi untuk

memaksimalkan laba perusahaan, mungkin menaikan laba perusahaan secara keseluruhan dengan cara melakukan praktik *transfer pricing* (Rachmat, 2019).

Walaupun besarnya keuntungan membuat direktur berusaha memaksimalkan penerimaan bonus, bukan berarti direktur akan menghalalkan segala cara dengan melakukan kecurangan seperti memanipulasi laporan keuangan dengan memanfaatkan transaksi *transfer pricing* antar pihak terkait untuk meningkatkan penjualan. Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Mispityanti (2015), adanya kebijakan bonus yang tepat dapat meminimalkan peluang direktur melakukan *transfer pricing* untuk mencapai tujuan utama yang diharapkan yaitu bonus. Dengan demikian besarnya laba tidak membuat direksi memutuskan untuk melakukan *transfer pricing*, karena direksi atau manajemen perusahaan telah menetapkan strategi dalam mencapai target bonus yang akan diperoleh dari pemilik perusahaan dengan melakukan inovasi strategi tersebut sehingga kemungkinan untuk melakukan *transfer pricing* akan semakin kecil (Indriaswari & Aprilia, 2017).

Dalam menjalankan tugasnya, para direksi cenderung ingin menunjukkan kinerja yang baik kepada pemilik perusahaan guna memperoleh penghargaan. Penghargaan itu dapat berupa bonus yang diberikan berdasarkan kinerja para direksi dalam mengelola perusahaan. Jadi pemilik tidak hanya memberikan bonus kepada direksi yang berhasil menghasilkan laba untuk divisi atau subunitnya, namun juga kepada direksi yang bersedia bekerjasama demi kebaikan dan keuntungan perusahaan secara keseluruhan. Semakin besar laba perusahaan secara keseluruhan yang

dihasilkan, maka semakin baik citra para direksi dimata pemilik perusahaan. Selanjutnya, praktik akuntansi yang berlangsung akan berfokus pada angka-angka akuntansi yang akan diciptakan supaya kinerjanya baik, sehingga akuntabilitas dari angka akuntansi yang dibentuk dikesampingkan, maka praktik *transfer pricing* yang illegal dalam akuntansi menjadi hal yang wajar (Mispiyanti, 2015).

Semakin tinggi laba perusahaan secara keseluruhan yang dicapai, maka semakin tinggi apresiasi yang diberikan oleh pemilik kepada direksi. Oleh sebab itu, praktek *transfer pricing* dipilih oleh direksi untuk memaksimalkan laba perusahaan (Saraswati & Sujana, 2017).

Pada penelitian Rachmat (2019) yang menggunakan mekanisme bonus dengan proksi Indeks Trend Laba Bersih (ITRENDLB) menunjukkan bahwa mekanisme bonus memiliki pengaruh yang signifikan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*, bertolak belakang dengan hasil penelitian Indriaswari, dkk. (2017), Chalimatussa'diyah (2020), Santosa, dkk. (2018), dan Saraswati (2017) yang juga meneliti mekanisme bonus dengan proksi ITRENDLB menyatakan bahwa mekanisme bonus tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*, serta hasil penelitian Mispiyanti (2015) yang meneliti mekanisme bonus dengan proksi variabel *dummy* menyatakan bahwa mekanisme bonus tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

Berdasarkan kerangka teori yang telah diuraikan, maka diajukan hipotesis sebagai berikut :

Ha<sub>1</sub> : Mekanisme Bonus berpengaruh negatif terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

## **2.5 Tunneling incentive**

*Tunneling incentive* adalah insentif yang didapat dari pengalihan aset dan laba perusahaan oleh pemegang saham mayoritas namun pemegang saham minoritas ikut menanggung bebannya (Hidayat, dkk., 2019). Sedangkan menurut Hartati et al. (2015) dalam Mispiyanti (2015), *tunneling incentive* adalah suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, namun pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya yang mereka bebankan. *Tunneling* merupakan tindakan pemegang saham pengendali dalam mengalihkan aset dan keuntungan perusahaan dimana pemegang saham minoritas juga ikut menanggung pembebanan biayanya padahal transfer tersebut hanya menguntungkan pemegang saham pengendali (Mutamimah, 2009 dalam Saraswati & Sujana, 2017).

*Tunneling* dapat muncul dalam dua bentuk :

1. Pemegang saham pengendali dapat memindahkan sumber daya dari perusahaan ke dirinya melalui transaksi antara perusahaan dengan pemilik. Transaksi tersebut dapat dilakukan melalui penjualan aset, kontrak harga transfer, kompensasi eksekutif yang berlebihan, pemberian pinjaman dan lainnya.

2. Pemegang saham pengendali dapat meningkatkan bagiannya atas perusahaan tanpa memindahkan aset melalui penerbitan saham dilutif atau transaksi keuangan lainnya yang mengakibatkan kerugian bagi pemegang saham non-pengendali (Bundy, 2014 dalam Hidayat, dkk, 2019).

*Tunneling* dapat dilakukan dengan melakukan transaksi dengan perusahaan yang memiliki hubungan dengan pemegang saham mayoritas yang dilakukan dengan menetapkan harga tidak wajar, tidak membagikan dividen, dan memilih anggota keluarganya untuk menempati posisi penting di perusahaan padahal tidak memenuhi kualifikasi (La Porta, et al., 2000 dalam Saraswati & Sujana, 2017). Karena perusahaan lebih memilih transaksi pihak terkait untuk tujuan transfer kekayaan daripada pembayaran dividen, perusahaan yang terdaftar harus membagikan dividen kepada perusahaan induk dan pemegang minoritas lainnya. *Tunneling* juga dapat dilakukan dengan berbagai cara salah satunya dengan menjual produk perusahaan dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar kepada perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Khotimah, 2018).

Kepemilikan saham yang terkonsentrasi pada salah satu pihak akan memberikan kemampuan untuk mengendalikan kegiatan bisnis perusahaan yang berada dibawah kendalinya. Dengan kepemilikan yang terkonsentrasi pada satu pihak, menimbulkan kesempatan bagi pemegang saham pengendali untuk melakukan kegiatan tunneling (Hidayat, dkk., 2019).

Berdasarkan teori agensi, konflik agensi dapat terjadi antara *majority shareholders* dengan *minority shareholders*. Konflik ini terjadi akibat *majority shareholders* memaksakan segala keinginannya kepada manajer untuk kepentingan pribadi *majority shareholders*. Akibat dari adanya kondisi ini, maka perusahaan dengan mudah untuk melakukan tindakan-tindakan negatif seperti melakukan *transfer pricing*. *Transfer pricing* dengan mudah terjadi melalui sebuah upaya untuk memindahkan aset atau laba yang dimiliki oleh perusahaan, sehingga laba yang dihasilkan perusahaan menjadi lebih rendah. Proses pemindahan aset atau laba yang dihasilkan akan menurunkan keuntungan yang diperoleh *minority shareholders*, sehingga mereka mengalami penurunan kesejahteraan yang diberikan perusahaan. Praktik memindahkan aset atau laba yang dilakukan oleh manajer akibat dorongan *majority shareholder* merupakan satu pemicu utama potensi terjadinya *transfer pricing*. Tindakan *tunneling incentive* melalui upaya pemindahan tersebut, akan mendorong *majority shareholders* untuk mendapatkan keuntungan lebih sehingga mereka melakukan tindakan *transfer pricing* (Jafri & Mustikasari, 2018).

Dengan pengendali dan pengaruh signifikan yang dimiliki, pemegang saham pengendali dapat mengambil kebijakan yang menguntungkan dirinya, termasuk kebijakan kontraktual dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Ketersediaan sumber daya juga akan menjadi dorongan bagi pemegang saham pengendali untuk *mentunnel* sumber daya tersebut keluar dari perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali (Hidayat, dkk., 2019).

Pada penelitian ini, *tunneling incentive* diprosikan dengan kepemilikan saham terbesar yang diperoleh melalui rumus mengacu pada penelitian Khotimah (2018):

$$Tunneling Incentive (TI) = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Saham Terbesar}}{\text{Jumlah Saham Beredar}}$$

Perbandingan jumlah kepemilikan saham terbesar terhadap jumlah saham beredar menggambarkan proporsi terkonsentrasinya kepemilikan saham pada salah satu pihak.

*Tunneling* dapat berupa transfer ke perusahaan induk yang dilakukan melalui transaksi pihak terkait lebih umum digunakan untuk tujuan transfer kekayaan daripada pembayaran dividen karena perusahaan yang terdaftar harus mendistribusikan dividen kepada perusahaan induk dan pemegang saham minoritas lainnya. Kondisi yang unik dimana kepemilikan saham pada perusahaan publik di Indonesia cenderung terkonsentrasi sehingga ada kecenderungan pemegang saham mayoritas untuk melakukan *tunneling* (Khotimah, 2018).

Pada struktur kepemilikan terkonsentrasi, kepemilikannya terkonsentrasi pada hak kontrol dan hak arus kas di pihak tertentu (keluarga, pemerintah atau lainnya) sebagai pemegang saham pengendali. Sehingga kenaikan hak arus kas di tangan seorang pemegang saham pengendali dapat menyebabkan insentif keuangan naik. Kenaikan hak arus kas ini akan memotivasi pemegang saham pengendali untuk menyelaraskan kepentingannya (efek *alignment*) dengan perusahaan atau pemegang saham non-pengendali. Namun ketika pemegang saham pengendali meningkatkan

pengendaliannya melalui struktur piramida atau *cross-shareholding* dengan tetap mempertahankan jumlah kepemilikan yang rendah, maka pemegang saham pengendali akan termotivasi untuk melakukan ekspropriasi terhadap perusahaan (efek *entrenchment*). Hal ini didukung oleh Jian dan Wong (2003) menyatakan bahwa ketika perusahaan mempunyai kelebihan sumber daya keuangan, pemegang saham pengendali akan memindahkan sumber daya untuk kepentingan mereka dibandingkan membagikannya sebagai deviden (Mispiyanti, 2015).

Salah satu cara yang biasa digunakan oleh pemegang saham pengendali untuk melakukan ekspropriasi adalah melalui transaksi pihak berelasi. Ekspropriasi (*expropriation*) adalah proses penggunaan kontrol untuk memaksimalkan kesejahteraan sendiri dengan distribusi kekayaan dari pihak lain (Claessens et al., 1999 dalam Sanjaya, 2010). Cara yang dapat dilakukan dalam praktik ekspropriasi misalnya pemegang saham pengendali berusaha untuk memperkaya dirinya sendiri dengan tidak membayarkan deviden kepada pemegang saham minoritas, mentransfer keuntungan ke perusahaan lain yang juga berada dibawah kendalinya (Claessens, dkk., 1999) dan juga melakukan transaksi penjualan dan pembelian dengan pihak berelasi (Mispiyanti, 2015).

Hasil penelitian pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* yang dilakukan oleh Hidayat, dkk. (2019) dengan proksi perbandingan antara jumlah kepemilikan saham terbesar terhadap jumlah saham beredar; Indriaswari, dkk. (2017) dengan variabel *dummy*, Mispiyanti (2015) dengan proksi persentase kepemilikan

saham 20% atau lebih yang dimiliki oleh pemegang saham yang berada di negara lain yang tarif pajaknya lebih rendah dari Indonesia; Saraswati, dkk. (2017) dengan proksi jumlah saham yang dimiliki asing lebih dari 20% total saham; dan Santosa, dkk. (2018) dengan proksi kepemilikan saham yang melebihi 20% menyatakan bahwa *tunneling incentive* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*, bertolak belakang dengan hasil penelitian Khotimah (2018) yang menggunakan *tunneling incentive* dengan proksi perbandingan antara jumlah kepemilikan saham terbesar terhadap jumlah saham beredar menyatakan bahwa *tunneling incentive* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

Berdasarkan kerangka teori yang telah diuraikan, maka diajukan hipotesis sebagai berikut :

Ha<sub>2</sub>: *Tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

## **2.6 Pajak**

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 (ojk.go.id, 2007). Sedangkan menurut Hidayat,

dkk., (2019), pajak adalah peralihan kekayaan dari pihak rakyat kepada kas negara untuk membiayai pengeluaran rutin dan “*surplus*”-nya digunakan untuk *public saving* yang merupakan sumber utama untuk membiayai *public investment*.

Dari definisi-definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pajak memiliki unsur-unsur (Madjid & Kalangi, 2015):

1. Iuran rakyat kepada negara

Yang berhak memungut pajak hanyalah negara. Iuran tersebut berupa uang (bukan barang).

2. Berdasarkan undang-undang

Pajak dipungut berdasarkan atau dengan kekuatan undang-undang serta aturan pelaksanaannya.

3. Tanpa jasa timbal atau kontraprestasi dari negara yang langsung.

Dalam pembayaran pajak tidak dapat ditunjukkan adanya kontraprestasi individual oleh pemerintah.

4. Digunakan untuk membiayai rumah tangga negara, yakni pengeluaran-pengeluaran yang bermanfaat bagi masyarakat luas.

Menurut Undang-Undang No.16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan pasal 1 angka 2, wajib pajak adalah orang pribadi atau badan, meliputi pembayar pajak, pemotong pajak, dan pemungut pajak, yang mempunyai hak dan kewajiban perpajakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Pajak penghasilan dikenakan terhadap wajib pajak atas penghasilan yang

diterima atau diperolehnya dalam Tahun Pajak sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Terdapat 3 sistem pemungutan pajak (Waluyo, 2017):

1. Sistem *Official Assesment*

Sistem ini merupakan pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pemerintah (fiskus) untuk menentukan besarnya pajak yang terutang.

Ciri-ciri *Official Assesment*:

- a. Wewenang untuk menentukan besarnya pajak terutang berada pada fiskus.
- b. Wajib pajak bersifat pasif.
- c. Utang pajak yang timbul setelah dikeluarkan surat ketetapan pajak oleh fiskus,

2. Sistem *Self Assesment*

Sistem ini merupakan pemungutan pajak yang memberi wewenang, kepercayaan, tanggung jawab kepada Wajib Pajak untuk menghitung, memperhitungkan, membayar, dan melaporkan sendiri besarnya pajak yang harus dibayar.

3. Sistem *Withholding*

Sistem ini merupakan sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga untuk memotong atau memungut besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak.

Reformasi perpajakan tahun 1983, sistem pemungutan pajak telah mengalami perubahan yang cukup signifikan yaitu *official assessment system* menjadi *self assessment system*, dimana wajib pajak diberikan kepercayaan untuk menghitung,

menyetor dan melaporkan sendiri pajaknya. Akan tetapi dalam kenyataannya, terdapat cukup banyak wajib pajak yang dengan sengaja melakukan kecurangan-kecurangan dan melalaikan kewajibannya dalam melaksanakan pembayaran pajak yang telah ditetapkan sehingga menyebabkan timbulnya tunggakan pajak, maka dibutuhkan suatu tindakan penagihan pajak yang mempunyai kekuatan hukum memaksa (Madjid & Kalangi, 2015).

Fungsi pajak menurut Kesuma (2016) adalah:

1. Fungsi Penerimaan (Budgetair)

Pajak berfungsi sebagai sumber dana yang diperuntukkan bagi pembiayaan pengeluaran-pengeluaran pemerintah. Dalam APBN Pajak merupakan sumber penerimaan dalam negeri.

2. Fungsi Mengatur (Reguleren)

Pajak berfungsi sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan di bidang sosial dan ekonomi, misalnya PPnBM untuk minuman keras dan barang-barang mewah lainnya.

3. Fungsi Redistribusi

Pendapatan yaitu penerimaan negara dari pajak digunakan untuk membiayai pengeluaran umum dan pembangunan nasional sehingga dapat membuka kesempatan kerja dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat.

4. Fungsi Demokrasi

Pajak dalam fungsi demokrasi merupakan wujud sistem gotong royong. Fungsi ini dikaitkan dengan tingkat pelayanan pemerintah kepada masyarakat pembayar pajak.

Laporan keuangan komersial yang berupa laporan posisi keuangan dan laba-rugi disusun berdasarkan prinsip akuntansi yang lazim diterima dalam praktik. Sejak tahun 1995 prinsip akuntansi yang berlaku di Indonesia adalah Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Dari laporan keuangan komersial tersebut dapat dihitung laba komersial atau penghasilan secara akuntansi (*accounting income*). Laba komersial inilah yang menjadi ukuran yang digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan/*stakeholders*, para investor (pemegang saham) atau calon investor, para kreditur termasuk perbankan, untuk kepentingan pasar modal (bursa efek), Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS), dan kepentingan bisnis lainnya (Pohan, 2018).

Laporan keuangan komersial dapat diubah menjadi laporan keuangan fiskal dengan melakukan koreksi seperlunya atau penyesuaian melalui suatu rekonsiliasi antara standar akuntansi dan ketentuan perpajakan. Dengan kata lain, laporan yang disusun khusus untuk kepentingan perpajakan dengan mengindahkan semua peraturan perpajakan disebut dengan laporan keuangan fiskal. Laporan keuangan fiskal disusun tanpa harus mengubah *data base* pembukuan atau tidak perlu dibuat suatu sistem akuntansi khusus untuk keperluan perpajakan. Pada dasarnya yang membedakan laporan keuangan fiskal dengan laporan keuangan komersial adalah bahwa penyusunan

laporan keuangan fiskal didasarkan pada penerapan mekanisme atau prinsip *taxable* dan *deductible* (*taxability-deductibility mechanism*) (Pohan, 2018).

Prinsip *taxable* (dapat dipajaki) dan *deductible* (dapat dikurangi) merupakan prinsip yang lazim diterapkan dalam perencanaan pajak, yang pada umumnya mengubah penghasilan yang merupakan objek pajak (*taxable*) menjadi penghasilan yang tidak merupakan objek pajak (*non taxable*), serta mengubah biaya yang tidak boleh dikurangkan (*non deductible*) menjadi biaya yang boleh dikurangkan (*deductible*), atau sebaliknya, didasarkan pada ketentuan perpajakan, dengan konsekuensi terjadinya perubahan pajak terutang akibat perubahan tersebut. Implementasi dari konsep *taxability deductibility*, juga berarti bahwa biaya-biaya baru dapat dikurangkan dari penghasilan bruto dari pihak pembayar apabila pihak penerima uang atas biaya perusahaan tersebut melaporkannya sebagai penghasilan dan penghasilan tersebut dikenai pajak (Pohan, 2018).

Berikut ini penjabaran pemberian dalam bentuk natura atau kenikmatan (*benefit in kind*) kepada para pegawai: Dalam tahun 2010, PT ABx menyediakan dokter dan obat-obatan dengan Cuma-Cuma untuk pemeliharaan kesehatan pegawainya yang berjumlah 1.000 orang, juga ongkos melahirkan yang jumlah totalnya Rp360 juta setahun, atau rata-rata biaya untuk pemeliharaan kesehatan setiap pegawai setiap bulannya berjumlah  $(1/12 \times \text{Rp } 360 \text{ juta}) : 1000 = \text{Rp}30.000$ , atau sama dengan Rp1.000 per orang per hari. Upah rata-rata pegawai diasumsikan masih sebatas UMR (Pohan, 2018).

- **Sebelum *tax planning***: Berdasarkan pasal 4 ayat 3 huruf d UU Pajak Penghasilan, *benefit in kind* (seperti biaya berobat ke dokter dan obat) sebesar Rp 360 juta itu bukan merupakan objek pajak penghasilan (*non taxable*), sehingga tidak dikenai pajak. Sebaliknya, dari sudut pandangan perusahaan yang mengeluarkan biaya, secara komersial pengeluaran itu merupakan biaya yang dapat dikurangkan dari penghasilan perusahaan, tetapi secara fiskal (pasal 9 ayat 1 huruf e. UU PPh) merupakan biaya yang tidak boleh dikurangkan (*non deductible*) sehingga harus dilakukan koreksi fiskal (Pohan, 2018).

Konsekuensinya: Karena biaya tersebut merupakan biaya fiskal yang tidak boleh dikurangkan, maka koreksi fiskal yang dilakukan oleh Dirjen Pajak menimbulkan tambahan pajak (PPh Badan) tahun 2010 sebesar  $25\% \times \text{Rp } 360 \text{ juta} = \text{Rp } 90 \text{ juta}$  (Pohan, 2018).

- **Sesudah *tax planning***: Dengan mengubah pemberian dalam bentuk natura atau kenikmatan (seperti dokter dan obat) menjadi tunjangan kesehatan (uang), maka secara fiskal (pasal 4 ayat 1 huruf a UU PPh) tunjangan kesehatan tersebut merupakan penghasilan yang dikenai pajak (*taxable*) dan dilain pihak, berdasarkan pasal 6 ayat 1 huruf a biaya tunjangan kesehatan tersebut dapat dikurangkan dari penghasilan bruto perusahaan (*deductible*) (Pohan, 2018).

Solusi yang dianjurkan: Untuk menghindari koreksi fiskal tersebut, PT ABx memberikan tunjangan kesehatan (tunai) sebagai pengganti, daripada menyediakan dokter dan memberikan obat dengan Cuma-Cuma, yang hanya akan menambah penghasilan pegawai yang akan dipajaki (*taxable*) sebesar Rp 360 juta. Dan bagi

perusahaan jumlah tersebut merupakan biaya yang boleh dikurangkan (*deductible*) (Pohan, 2018).

- Pajak penghasilan yang dapat dihemat akibat perubahan tersebut adalah sebesar  $25\% \times \text{Rp } 360 \text{ juta} = \text{Rp } 90 \text{ juta}$  (Pohan, 2018).

Sejumlah perbedaan antara PSAK dan aturan pajak menghasilkan dua jenis penghasilan, yaitu laba sebelum pajak (perhitungan laba akuntansi menurut PSAK) dan penghasilan kena pajak (perhitungan laba fiskal menurut aturan fiskal). Adanya perbedaan antara laba akuntansi dan laba fiskal dapat menimbulkan kesulitan dalam penentuan besarnya laba, sehingga bisa mempengaruhi posisi laporan keuangan dan menyebabkan tidak seimbangnya saldo akhir. Oleh karena itu, perlu penyesuaian saldo antara laba akuntansi dengan laba fiskal melalui rekonsiliasi fiskal. Perbedaan temporer antara laba akuntansi dan laba fiskal menimbulkan beban pajak tangguhan (Yulianti, 2009 dalam Negara & Suputra, 2017).

Pengakuan pajak tangguhan berdampak terhadap berkurangnya laba atau rugi bersih sebagai akibat adanya kemungkinan pengakuan beban pajak tangguhan dan manfaat pajak tangguhan (Waluyo, 2008:216). Menurut Phillips (2003) beban pajak tangguhan adalah beban yang timbul akibat perbedaan temporer antara laba akuntansi (yaitu laba dalam laporan keuangan untuk kepentingan pihak eksternal) dengan laba fiskal (laba yang digunakan sebagai dasar perhitungan pajak). Zain (2007) pajak tangguhan terjadi akibat perbedaan antara PPh terutang (pajak penghasilan yang dihitung berbasis pada penghasilan kena pajak yang sesungguhnya dibayar kepada

pemerintah) dengan beban pajak penghasilan (pajak penghasilan yang dihitung berbasis penghasilan sebelum pajak) sepanjang menyangkut perbedaan temporer (Negara & Suputra, 2017).

Perbedaan penghasilan dan biaya/pengeluaran menurut akuntansi dan menurut fiskal dapat dikelompokkan menjadi beda tetap/ permanen (*permanent differences*) dan beda waktu/ sementara (*timing differences*). Beda permanen adalah perbedaan akibat pengakuan penilaian, elemen-elemen laporan keuangan (aset, kewajiban, ekuitas, penghasilan, beban, untung, rugi) dalam ketentuan perpajakan disatu pihak, dengan Standar Akuntansi Keuangan yang bersifat permanen. Artinya baik penghasilan maupun biaya tidak diakui untuk selamanya dalam rangka menghitung penghasilan kena pajak. Sedangkan beda waktu merupakan perbedaan yang bersifat sementara karena adanya perbedaan waktu pengakuan penghasilan dan beban antara peraturan perpajakan dengan Standar Akuntansi Keuangan. Jika beda tetap dikarenakan perbedaan pengakuan penghasilan atau beban umum oleh akuntansi dan oleh fiskal, maka untuk beda waktu disebabkan perbedaan pengakuan penghasilan dan beban tertentu. Perbedaan ini menyebabkan pergeseran pengakuan pendapatan atau beban antara satu tahun pajak ke tahun pajak lainnya (Pranata & Trisnawati, 2020).

Koreksi fiskal adalah penyesuaian terhadap penghasilan neto komersial dalam rangka menghitung Penghasilan Kena Pajak berdasarkan Undang-Undang Pajak Penghasilan beserta peraturan pelaksanaannya yang bersifat menambah Penghasilan Kena Pajak (penyesuaian fiskal positif) atau mengurangi Penghasilan Kena Pajak

(penyesuaian fiskal negatif) yang dilakukan oleh Wajib Pajak orang pribadi atau Wajib Pajak badan dalam perhitungannya. Koreksi fiskal terjadi karena adanya perbedaan perlakuan atau pengakuan penghasilan maupun biaya antara akuntansi komersial dengan akuntansi pajak. Ada 2 jenis koreksi fiskal yaitu koreksi positif dan koreksi negatif. Koreksi fiskal positif yaitu koreksi fiskal yang menyebabkan penambahan penghasilan kena pajak dan PPh terutang. Sedangkan koreksi fiskal negatif adalah koreksi yang menyebabkan pengurangan penghasilan kena pajak dan PPh terutang (Pranata & Trisnawati, 2020). Koreksi negatif adalah kondisi di mana pendapatan menurut akuntansi fiskal lebih kecil daripada akuntansi komersial dan pengeluaran menurut akuntansi fiskal lebih besar daripada akuntansi komersial. Hal inilah yang menyebabkan terjadi kenaikan kewajiban pajak tangguhan pada pos neraca periode berjalan dan periode berikutnya diakui oleh perusahaan sebagai beban pajak tangguhan pada laporan laba rugi (Negara & Suputra, 2017).

Berdasarkan Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan Pasal 17 ayat (2a) bahwa tarif tertinggi sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) huruf b menjadi 25% (dua puluh lima persen) yang mulai berlaku sejak tahun 2010. Undang-Undang Pajak Penghasilan Pasal 17 ayat (2b) menjelaskan bahwa wajib pajak badan dalam negeri yang berbentuk perseroan terbuka yang paling sedikit 40% dari jumlah keseluruhan saham yang disetor diperdagangkan di bursa efek di Indonesia dan memenuhi persyaratan tertentu lainnya dapat memperoleh tarif sebesar 5% lebih rendah daripada tarif sebagaimana pada ayat (2a).

Salah satu alasan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah pajak. Dengan meminimalisir beban pajak perusahaan melalui *transfer pricing* dapat meningkatkan keuntungan. Motivasi pajak dalam *transfer pricing* pada perusahaan multinasional dilaksanakan dengan cara memindahkan kewajiban perpajakannya ke negara dengan tarif pajak rendah, dimana perusahaan memiliki grup atau divisi yang beroperasi di negara tersebut (Rachmat, 2019).

Pada penelitian ini, pajak diproksikan dengan *ETR (Effective Tax Rate)*. Menurut Setiawan & Al-Ahsan (2016), *ETR* adalah tarif pajak yang sesungguhnya berlaku atas penghasilan Wajib Pajak yang diperoleh dari perhitungan rasio antara beban pajak penghasilan kini (*current tax expense*) dengan laba sebelum pajak penghasilan (*earning before income tax/EBIT*). Pada penelitian ini diproksikan dengan *ETR* yang mengacu penelitian Khotimah (2018) dengan rumus:

$$\text{Effective Tax Rate (ETR)} = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Komersial Sebelum Pajak}}$$

Beban pajak lebih detail dibahas dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 46 tahun 2018 tentang pajak penghasilan, disebutkan bahwa pajak penghasilan adalah pajak yang dihitung berdasarkan peraturan perpajakan dan pajak ini dikenakan atas laba kena pajak entitas. Sedangkan laba kena pajak atau laba fiskal (rugi pajak atau rugi fiskal) merupakan laba (rugi) selama satu periode yang dihitung berdasarkan peraturan yang ditetapkan oleh otoritas perpajakan atas pajak penghasilan

yang terutang (dipulihkan). Untuk menentukan laba rugi pada suatu periode dapat diperoleh dari perhitungan jumlah agregat pajak kini dan pajak tangguhan atau disebut dengan beban pajak (penghasilan pajak) (Mispiyanti, 2015).

Berdasarkan teori biaya politik, penetapan tarif pajak suatu negara sangat erat kaitannya dengan kebijakan pemerintah, dimana terdapat kebijakan pemerintah yang mengharuskan perusahaan multinasional untuk membayar pajak. Hal tersebut membuat perusahaan mendapatkan tekanan sosial dari pemerintah, dimana perusahaan harus secara rutin membayar pajak kepada negara, apalagi jika perusahaan tersebut memiliki kemampuan untuk meraih laba yang tinggi, maka pajaklah yang harus ditanggung oleh perusahaan. juga lebih tinggi. Oleh karena itu, manajer perusahaan akan cenderung memilih untuk melakukan *transfer pricing* kepada grup perusahaannya di negara lain sehingga pajak yang dibayarkan oleh perusahaan dapat diminimalkan dengan mengalihkan kewajiban pajaknya dari negara yang memiliki tarif pajak tinggi kepada kerabat atau afiliasinya di negara lain yang memiliki tarif pajak lebih rendah. Ini biasanya dilakukan dengan cara meminimalisir harga jual. Hal tersebut dilakukan untuk memanipulasi laba perusahaan sehingga laba yang diperoleh perusahaan pada tahun tertentu akan terlihat semakin rendah atau bahkan merugi. Dan hal ini secara tidak langsung akan berdampak pada semakin kecilnya jumlah pajak yang dibayarkan perusahaan kepada negara. Hal ini terjadi karena perusahaan ingin memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dari kegiatan usahanya. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa semakin besar nilai tarif pajak efektif perusahaan maka semakin besar

beban pajak yang ditanggung perusahaan, sehingga mendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* (Indriaswari & Aprilia, 2017).

Beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan tindakan *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan beban tersebut. Karena dalam praktik bisnis, umumnya pengusaha mengidentikkan pembayaran pajak sebagai beban sehingga akan senantiasa berusaha untuk meminimalkan beban tersebut guna mengoptimalkan laba (Khotimah, 2018).

Sedangkan menurut Hidayat, dkk. (2019), semakin kecil atau rendahnya pajak yang ingin dibayarkan oleh perusahaan maka semakin besar keputusan perusahaan melakukan praktik *transfer pricing* dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa diluar negeri. Semakin banyak kemungkinan perusahaan yang melakukan praktik *transfer pricing*, maka pajak yang akan diterima pada suatu negara akan semakin kecil, sehingga mengakibatkan pembayaran pajak menjadi lebih rendah secara global (Hidayat, dkk., 2019).

Menurut Santosa & Suzan (2018), Semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan praktik *transfer pricing* maka akan semakin tinggi perusahaan mengecilkan beban pajaknya. Negara-negara berkembang tak terkecuali Indonesia telah meyakini bahwa perusahaan multinasional yang berdiri di Indonesia menggunakan celah-celah peraturan perpajakan yang ada di luar negeri untuk memindahkan pendapatan dan *profit* perusahaan ke luar negeri melalui praktik *transfer pricing* dengan berbagai macam cara, sanggahan, dan justifikasi atas manipulasi transaksi tersebut sehingga

mengurangi pendapatan pajak Indonesia, Untuk menekan pajak perusahaan maka logis bila manajer memilih melakukan *transfer pricing* (Saraswati & Sujana, 2017).

Hasil penelitian pengaruh pajak terhadap *transfer pricing* yang dilakukan oleh Santosa, dkk. (2018), dan Saraswati, dkk. (2017) menyatakan bahwa *ETR* memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*, berbeda dengan hasil penelitian Hidayat, dkk. (2019), dan Khotimah (2018) menyatakan bahwa variabel pajak yang diproksikan dengan *ETR* memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*, serta hasil penelitian Indriaswari, dkk. (2017) menyatakan bahwa *ETR* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *transfer pricing*, bertolak belakang dengan penelitian Mispriyanti (2015) yang menyatakan bahwa *ETR* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

Berdasarkan kerangka teori yang telah diuraikan, maka diajukan hipotesis sebagai berikut :

Ha<sub>3</sub> : Pajak dengan proksi *ETR* berpengaruh positif terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

## **2.7 Ukuran Perusahaan**

Laporan keuangan bertujuan umum menyediakan informasi mengenai posisi keuangan entitas pelapor, yang merupakan informasi mengenai sumber daya ekonomik entitas

dan klaim terhadap entitas pelapor. Laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomik. Laporan keuangan juga menunjukkan hasil pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada mereka (IAI, 2017).

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, laporan keuangan menyajikan informasi mengenai entitas yang meliputi:

- a. Aset;
- b. Liabilitas;
- c. Ekuitas;
- d. Penghasilan dan beban, termasuk keuntungan dan kerugian;
- e. Kontribusi dari dan distribusi kepada pemilik dalam kapasitasnya sebagai pemilik;  
dan
- f. Arus kas.

Informasi tersebut, beserta informasi lain yang terdapat dalam catatan atas laporan keuangan, membantu pengguna laporan keuangan dalam memprediksi arus kas masa depan entitas dan, khususnya, dalam hal waktu dan kepastian diperolehnya arus kas masa depan (IAI, 2017).

Ukuran perusahaan merupakan ukuran besar kecilnya sebuah perusahaan yang ditunjukkan atau dinilai oleh total aset, total penjualan, jumlah laba, beban pajak dan lain-lain (Brigham & Houston, 2010 dalam Suntari & Mulyani, 2020). Ukuran perusahaan dapat diketahui dari total aset suatu perusahaan, semakin besar jumlah aset perusahaan maka semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Perusahaan yang memiliki total aset yang besar akan menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relative lebih lama. Hal tersebut membuat manajer yang memimpin perusahaan besar kurang memiliki dorongan untuk melakukan manajemen laba termasuk dalam melakukan *transfer pricing* sebab perusahaan yang besar lebih diperhatikan masyarakat sehingga akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan (Melmusi, 2016).

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.53/POJK.04/2017 yang dikutip dari situs ojk.go.id (2017), mengungkapkan :

1. Emiten dengan Aset Skala Kecil yang selanjutnya disebut Emiten Skala Kecil adalah Emiten berbentuk badan hukum yang didirikan di Indonesia yang memiliki total aset tidak lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah) serta tidak dikendalikan baik langsung maupun tidak langsung oleh pengendali dari Emiten atau Perusahaan Publik yang bukan Emiten Skala Kecil atau Emiten dengan aset skala menengah dan/atau perusahaan yang memiliki aset lebih dari Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar rupiah).

2. Emiten dengan Aset Skala Menengah yang selanjutnya disebut Emiten Skala Menengah adalah Emiten berbentuk badan hukum yang didirikan di Indonesia yang memiliki total aset lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah) sampai dengan Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar rupiah) serta tidak dikendalikan baik langsung maupun tidak langsung oleh pengendali dari Emiten atau Perusahaan Publik yang bukan Emiten Skala Kecil atau Emiten Skala Menengah dan/atau perusahaan yang memiliki aset lebih dari Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar rupiah).

Suatu perusahaan bisa saja dikatakan sebagai perusahaan besar, jika aset yang dimilikinya besar. Demikian pula sebaliknya, perusahaan tersebut dikatakan kecil, jika aset yang dimilikinya adalah sedikit (Sulistiono, 2010: 36 dalam Halil, dkk., 2019). Dalam penelitian ini, ukuran perusahaan diproksikan dengan total aset perusahaan, dan dalam pengukurannya digunakan *logaritma natural total assets*, bertujuan untuk mengurangi fluktuasi data yang berlebihan tanpa mengubah proporsi nilai dari total aset perusahaan yang sebenarnya yang digambarkan dengan rumus mengacu pada penelitian Ilmi & Prastiwi (2020):

$$\text{Ukuran Perusahaan (SIZE)} = \ln \text{Total Assets}$$

Dalam Kerangka Konseptual Pelaporan Keuangan (DSAK IAI, 2018), aset merupakan sumber daya yang dikuasai oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomik masa depan diharapkan akan mengalir ke entitas.

Manfaat ekonomik masa depan aset adalah potensi dari aset tersebut untuk memberikan kontribusi baik langsung maupun tidak langsung, pada arus kas dan setara kas pada entitas. Potensi tersebut dapat berbentuk sesuatu yang produktif dan merupakan bagian dari aktivitas operasional entitas. Entitas biasanya menggunakan aset untuk memproduksi barang atau jasa yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan pelanggan.

Menurut Weygandt, dkk. (2019) aset dikelompokkan sebagai berikut:

1. *Intangible assets*

Banyak perusahaan yang memiliki aset jangka panjang yang tidak mempunyai bentuk fisik, tetapi nilainya sangat berharga. Aset tersebut disebut sebagai *intangible assets*. Salah satu *intangible assets* yang memiliki nilai signifikan adalah goodwill. Contoh lain dari aset ini adalah paten, hak cipta, merek dagang atau lisensi yang memberikan suatu perusahaan hak eksklusif untuk menggunakannya dalam periode waktu tertentu.

2. *Property, plant, and equipment*

*Property, plant, and equipment* adalah aset yang memiliki kegunaan jangka panjang yang digunakan dalam kegiatan operasi bisnis perusahaan. Dalam kategori ini termasuk tanah, bangunan, mesin dan peralatan, *delivery equipment*, dan *furniture*.

3. *Long-term investments*

*Long-term investments* umumnya adalah investasi pada saham biasa dan obligasi di perusahaan lain yang biasanya dipertahankan untuk beberapa tahun serta aset tidak lancar seperti tanah atau bangunan yang perusahaan tidak gunakan dalam aktivitas operasionalnya.

#### 4. *Current assets*

*Current assets* adalah aset yang perusahaan harapkan dapat dikonversi menjadi kas atau digunakan dalam jangka waktu satu tahun atau siklus operasinya. Contoh dari aset ini adalah biaya dibayar dimuka (asuransi dan perlengkapan), persediaan, piutang, investasi jangka pendek, dan kas.

Kegiatan pada skala internasional memungkinkan perusahaan besar melakukan transaksi lintas negara pada yuridiksi pajak yang berbeda. Perbedaan tarif pajak ini dimanfaatkan oleh perusahaan besar untuk melakukan perencanaan pajak dengan memanfaatkan regulasi perpajakan di setiap negara yang berbeda melalui kegiatan *transfer pricing aggressiveness* (Lanis et al., 2013). Perusahaan pada skala lebih besar membuat direksi untuk melakukan pengelolaan laba, dengan memanfaatkan praktik *transfer pricing aggressiveness* (Nurjanah et al., 2016 dalam Ilmi & Prastiwi, 2020).

Ukuran perusahaan dapat menentukan banyak sedikitnya potensi terjadinya praktik *transfer pricing* pada perusahaan. Pada perusahaan yang berukuran relatif lebih besar akan dilihat kinerjanya oleh masyarakat sehingga para direksi atau manajer perusahaan tersebut akan lebih berhati-hati dan transparan dalam melaporkan kondisi keuangannya. Sedangkan perusahaan yang berukuran lebih kecil dianggap lebih

mempunyai kecenderungan melakukan *transfer pricing* untuk menunjukkan kinerja yang memuaskan. Konsep seperti ini biasa digunakan bila setiap satuan usaha yang dikelola sebagai suatu pusat laba, yang masing-masing mempunyai tanggung jawab atas laba dari modal yang diinvestasikan (Khotimah, 2018).

Perusahaan yang memiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut mencapai tahap kedewasaan dimana dalam tahap ini arus kas perusahaan sudah bertambah dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif lama, selain itu juga mencerminkan bahwa perusahaan besar relatif lebih stabil dan lebih mampu menghasilkan laba dibandingkan perusahaan dengan aset yang kecil (Sulistiono, 2010:53 dalam Halil, dkk., 2019). Ukuran perusahaan didasarkan pada total aset, karena total aset lebih menunjukkan ukuran perusahaan dibandingkan kapitalisasi pasar (*Market Capitalization*). Jadi semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin tinggi pengungkapannya (Almilia dan Retrinasari, 2007 dalam Halil, dkk., 2019), sehingga dengan tingginya pengungkapannya maka kepatuhan terhadap pelaporan pajaknya juga akan semakin tinggi (Halil, dkk., 2019).

Hasil penelitian sebelumnya terkait pengaruh ukuran perusahaan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing* yang dilakukan oleh Ilmi & Prastiwi (2020) menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*, berbeda dengan penelitian oleh Khotimah (2018) dan Halil, dkk. (2019) menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh negatif terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*, bertolak belakang dengan penelitian Yulia, dkk.

(2019) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

Berdasarkan kerangka teori yang telah diuraikan, maka diajukan hipotesis sebagai berikut:

Ha<sub>4</sub> : Ukuran perusahaan dengan proksi *ln Total Assets* berpengaruh negatif terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

## **2.8 Profitabilitas**

Laporan keuangan merupakan suatu bentuk penyajian informasi terkait keuangan perusahaan yang dihasilkan dari proses akuntansi. Laporan keuangan memiliki tujuan untuk menunjukkan kondisi keuangan selama satu periode akuntansi yang berguna bagi *stakeholder*. Dalam penyusunan laporan keuangan, manajer dapat menggunakan berbagai kebijakan akuntansi yang dinilai tepat untuk perusahaan sehingga hal tersebut merupakan sesuatu yang wajar apabila manajer mengambil kebijakan yang dapat memaksimalkan laba dan nilai perusahaan (Hidayah & Nuzula, 2019).

Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan laba (keuntungan) dalam suatu periode tertentu (Cahyadi & Noviari, 2018). Profitabilitas sangat penting bagi investor dan dijadikan sebagai salah satu indikator penilaian dalam pengambilan keputusan investasi pada perusahaan (Mulyani, Prihartini, & Sudirno, 2020). Rasio profitabilitas adalah rasio untuk

mengukur penghasilan atau keberhasilan operasi dari sebuah perusahaan pada suatu jangka waktu tertentu (Weygandt, dkk., 2019).

Terdapat 7 rasio profitabilitas menurut Weygandt, dkk. (2019), yaitu:

1. *Profit Margin*, rasio untuk mengukur pendapatan bersih yang dihasilkan oleh setiap unit penjualan mata uang.
2. *Asset Turnover*, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa efisien suatu perusahaan menggunakan asetnya untuk menghasilkan penjualan.
3. *Return on Asset*, rasio ini digunakan untuk mengukur profitabilitas atas aset.
4. *Return on Ordinary Shareholders Equity*, rasio ini digunakan untuk mengukur profitabilitas investasi pemegang saham biasa.
5. *Earnings per Share*, rasio ini digunakan untuk mengukur pendapatan bersih yang diperoleh pada setiap lembar saham biasa.
6. *Price Earnings Ratio*, merupakan rasio yang sering digunakan untuk mengukur harga pasar terhadap laba per saham dari setiap saham biasa.
7. *Payout Ratio*, merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur persentase laba yang dibagikan dalam bentuk dividen tunai.

Dalam penelitian ini, *profitabilitas* diproksikan dengan *ROA*. Semakin besar rasio *ROA*, maka semakin baik kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan bersih dengan menggunakan aset yang dimiliki. Nilai dari variabel ini diperoleh dari perhitungan mengacu pada penelitian Cahyadi & Noviari (2018) :

$$\text{Return On Assets (ROA)} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Average Total Assets}}$$

Menurut Weygandt, dkk. (2019) laba bersih merupakan jumlah ketika pendapatan melebihi pengeluaran (beban), sementara aset merupakan sumber daya yang dimiliki dalam suatu bisnis yang digunakan dalam menjalankan aktivitas seperti produksi dan penjualan. Menurut Kieso, dkk. (2018), aset terbagi menjadi dua, yaitu aset lancar dan aset tidak lancar. Aset lancar adalah uang tunai dan aset lain yang diharapkan perusahaan untuk dikonversi menjadi uang tunai, menjual, atau mengkonsumsi baik dalam satu tahun atau dalam siklus operasi, maa yang lebih lama. Aset lancar terdiri dari *Inventories, Prepaid expense, Receivables, Short term investments, and Cash*.

Bagi perusahaan yang memiliki laba (profitabilitas) yang tinggi itu berarti bahwa perusahaan tersebut akan memiliki kewajiban untuk membayar pajak yang tinggi pula. Untuk laba sendiri merupakan ukuran dari seberapa besar pajak yang akan dibayar oleh perusahaan dan untuk perusahaan yang mengalami kerugian tidak akan membayar kewajiban pajak. Hal ini berarti bahwa semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu perusahaan maka semakin besar insentif perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing* (Cahyadi & Noviari, 2018). Hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Cahyadi, dkk.(2018) menyatakan bahwa profitabilitas yang diprosikan dengan *ROA* memiliki pengaruh positif terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

Berdasarkan kerangka teori yang telah diuraikan, maka diajukan hipotesis sebagai berikut :

Ha<sub>5</sub> : Profitabilitas dengan proksi *ROA* berpengaruh positif terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*.

Berdasarkan uji F yang dilakukan oleh Mispuyanti (2015) menunjukkan bahwa pajak, *tunneling incentive*, dan mekanisme bonus berpengaruh secara simultan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*. Berdasarkan uji F yang dilakukan oleh Khotimah (2018) menunjukkan bahwa pajak, *tunneling incentive*, dan ukuran perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*. Berdasarkan uji F yang dilakukan oleh Cahyadi & Noviani (2018) menunjukkan bahwa pajak, *exchange rate*, profitabilitas, dan *leverage* berpengaruh secara simultan terhadap potensi terjadinya *transfer pricing*. Berdasarkan uji F yang dilakukan oleh Santosa & Suzan (2018) menunjukkan bahwa secara simultan pajak, *tunneling incentive* dan mekanisme bonus berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Berdasarkan uji F yang dilakukan oleh Hidayat, dkk. (2019) menunjukkan bahwa variabel pajak dan *tunneling incentive* secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu *Transfer pricing* (TP).

## 2.9 Model Penelitian

Model penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Gambar 2.1**  
**Model Penelitian**

