



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

TELAAH LITERATUR

2.1 Teori Keagenan

Jensen dan Meckling (1976) mengemukakan teori keagenan menjelaskan hubungan antara manajemen perusahaan (agen) dan pemegang saham (prinsipal). Dalam hubungan keagenan (*agency relationship*) terdapat suatu kontrak satu orang atau lebih (prinsipal) yang memerintahkan orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama prinsipal dan memberi wewenang kepada agen untuk membuat keputusan yang terbaik bagi prinsipal (Yuniasih, Rasmini, & Wirakusuma, 2012). Menurut Jensen dan Meckling, penyebab konflik antara manajer dan pemegang saham diantaranya adalah pembuatan keputusan yang berkaitan dengan aktivitas pencarian dana dan bagaimana dana yang diperoleh tersebut diinvestasikan (Wiranata & Nugrahanti, 2013).

Dalam konteks perusahaan, masalah keagenan yang dihadapi investor mengacu pada kesulitan investor untuk memastikan bahwa dananya tidak disalahgunakan oleh manajemen perusahaan untuk mendanai kegiatan yang tidak menguntungkan (Wulandari, 2011 dalam Wiranata & Nugrahanti, 2013). Teori keagenan mengasumsikan bahwa setiap individu dalam perusahaan hanya bertindak atas kepentingan mereka masing-masing (Vidyantie dan Handayan, 2006 dalam Imanta, 2011). Pemegang saham sebagai *principal* diasumsikan hanya tertarik pada pengembalian sebesar-besarnya dan secepat-cepatnya atas

investasi mereka, yang salah satunya tercermin dengan kenaikan porsi dividen dari tiap saham yang dimiliki. Sedangkan *agent* diasumsikan termotivasi untuk meningkatkan insentif yang diperoleh dari setiap kemampuan yang telah dikeluarkan (Imanta, 2011). Dapat disimpulkan bahwa timbulnya masalah-masalah keagenan yang terjadi karena terdapat pihak-pihak yang memiliki perbedaan kepentingan namun saling bekerja sama dalam pembagian tugas yang berbeda dan masalah keagenan tersebut dapat merugikan pihak prinsipal (pemilik) karena pemilik tidak terlibat langsung dalam pengelolaan perusahaan sehingga tidak memiliki akses untuk mendapatkan informasi yang memadai.

Struktur kepemilikan di Indonesia terkonsentrasi pada sedikit pemilik (Claessens et al., 2000 dan Zuang et al., 2000 dalam Yuniasih, Rasmini, & Wirakusuma, 2012), sehingga terjadi konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas (Prowsen, 1998 dalam Yuniasih, Rasmini, & Wirakusuma, 2012). Keputusan untuk melakukan *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh kepemilikan saham. Transfer pricing yang dilakukan perusahaan multinasional didorong oleh alasan pajak maupun bukan pajak (Kiswanto & Purwaningsih, 2015).

2.2 Transfer Pricing

Dalam perusahaan multinasional terjadi berbagai transaksi internasional antar anggota (divisi), salah satunya adalah penjualan barang atau jasa. Sebagian besar transaksi bisnis tersebut biasanya terjadi diantara perusahaan berelasi atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa (Kiswanto & Purwaningsih,

2015). Dalam Pernyataan Akuntansi Keuangan No. 7 Tahun 2015 (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2015) 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:

- i. Memiliki pengendalian atau pengendalian bersama atas entitas pelapor;
- ii. Memiliki pengaruh signifikan atas entitas pelapor; atau
- iii. 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:

- i. Entitas dan entitas pelapor adalah anggota dari kelompok usaha yang sama (artinya entitas induk, entitas anak, dan entitas anak berikutnya saling berelasi dengan entitas lainnya).
- ii. Satu entitas adalah entitas asosiasi atau ventura bersama dari entitas lain (atau entitas asosiasi atau entitas ventura bersama yang merupakan anggota suatu kelompok usaha, yang mana entitas lain tersebut adalah anggotanya).
- iii. Kedua entitas tersebut adalah ventura bersama dari pihak ketiga yang sama.

- iv. Satu entitas adalah ventura bersama dari entitas ketiga dan entitas yang lain adalah entitas asosiasi dari entitas ketiga.
- v. 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.
- vi. Entitas yang dikendalikan atau dikendalikan bersama oleh orang yang diidentifikasi dalam huruf (a)(i) memiliki pengaruh signifikan atas entitas atau merupakan personil manajemen kunci entitas (atau entitas induk dari entitas).

Kriteria hubungan istimewa menurut UU Nomor 36 PPh tahun 2008 pasal 18 ayat

(4) sebagai berikut :

- (4) Hubungan istimewa sebagaimana dimaksud pada ayat (3) sampai dengan ayat (3d), Pasal 9 ayat (1) huruf f, dan Pasal 10 ayat (1) dianggap ada apabila:
 - 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 PSAK No. 7 Tahun 2015, transaksi pihak berelasi adalah suatu pengalihan sumber daya, jasa atau kewajiban antara entitas pelapor dengan pihak-pihak berelasi, terlepas apakah ada harga yang dibebankan (Standar Akuntansi Keuangan, 2015). Transaksi hubungan istimewa dapat terjadi antara pihak-pihak dalam wilayah suatu negara (*domestic transaction*) atau melewati lintas batas negara (*cross border transaction*). Transaksi secara domestik terjadi, jika terjadi transfer sumber daya atau kewajiban antara satu pihak dengan pihak yang lain, keduanya masih berada dalam lingkup batas wilayah suatu negara. Karena masih dalam wilayah kedaulatan suatu negara, tentunya masih tunduk pada ketentuan hukum dan peraturan yang sama. Lain halnya jika transaksi melintasi batas wilayah negara, akan membawa permasalahan yang lebih kompleks, mengingat pada suatu transaksi tersebut akan bersentuhan dengan aturan hukum dari negara-negara yang berbeda (<http://www.bppk.kemenkeu.go.id/>).

Transfer pricing (penentuan harga transfer) secara umum adalah kebijakan suatu perusahaan dalam menentukan harga suatu transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa (Kurniawan, 2015). Menurut Horngren (2008 : 375) dalam Hartati, Desmiyawati, & Azlina (2014), yang dimaksud dengan *transfer pricing* (harga transfer) adalah harga yang dibebankan satu

subunit (departemen atau divisi) untuk suatu produk atau jasa yang dipasok ke subunit yang lain di organisasi yang sama. Dalam <http://www.pajak.go.id> *transfer pricing* merupakan transaksi barang dan jasa antara beberapa divisi pada suatu kelompok usaha dengan harga yang tidak wajar, bisa dengan menaikkan (*mark up*) atau menurunkan harga (*mark down*), kebanyakan dilakukan oleh perusahaan global (*Multi-National Enterprise*). Dari ketiga definisi tentang *transfer pricing*, dapat diambil persamaannya bahwa *transfer pricing* merupakan penetapan harga transfer dari penjualan barang atau jasa antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (pihak berelasi).

Menurut Ompusunggu (2011), tujuan utama *transfer pricing* adalah pengurangan objek pajak penghasilan, pelonggaran pengaruh kepemilikan luar negeri, penurunan pengaruh depresiasi mata uang rupiah, melakukan proteksi atas saingan dari impor, mempertahankan eksistensi usaha tanpa keuntungan usaha, pengamanan perusahaan dari tuntutan kenaikan gaji karyawan, dan memperkecil ketidakpastian risiko usaha di luar negeri. Menurut Simamora (1999:273) tujuan penetapan harga transfer adalah untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain. Selain itu *transfer pricing* terkadang digunakan untuk mengevaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjual dan divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang serasi dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan (Lingga, 2012).

Menurut Suryana (2012) dalam Lingga (2012), tujuan dilakukannya *transfer pricing*, pertama untuk mengakali jumlah *profit* sehingga pembayaran pajak dan

pembagian dividen menjadi rendah. Kedua, menggelembungkan *profit* untuk memoles (*window-dressing*) laporan keuangan. Penetapan harga transfer (*transfer pricing*) seharusnya membantu mencapai strategi dan tujuan perusahaan dan sesuai dengan struktur organisasi perusahaan (Horngren, Datar dan Foster, 2008:375 dalam Lingga, 2012).

Metode penentuan harga wajar atau laba wajar berdasarkan pada peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER - 32/PJ/2011 pasal 11 tentang perubahan atas peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER – 43/PJ/2010 tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa, yaitu:

- 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*).

OECD Guidelines membagi metode *transfer pricing* ke dalam lima metode yang dikelompokkan dalam dua kategori, yaitu metode tradisional (*traditional transaction methods/ standard methods*) dan metode laba transaksi (*transactional profit methods*) (Kurniawan, 2015). Termasuk dalam kategori metode tradisional (*traditional transaction methods/ standard method*), yaitu:

- a. *Comparable Uncontrolled Price Method/ CUP* (metode perbandingan harga antara pihak yang independen).
- b. *Resale Price Method/ RPM* (metode harga penjualan kembali).
- c. *Cost Plus Method/ CPM* (metode biaya plus).

Yang termasuk dalam kategori metode laba transaksi (*transactional profit methods*), yaitu:

- a. *Profit Split Method/ PSM* (metode pembagian laba).
- b. *Transactional Net Margin Method/ TNM* (metode laba bersih transaksional).

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 (PER - 32/PJ/2011 pasal 11). Dalam Kurniawan (2015), penggunaan metode *CPU* dapat mempergunakan data pembanding internal maupun eksternal. Data pembanding internal adalah data harga wajar atau laba wajar dalam transaksi sebanding yang

dilakukan oleh wajib pajak dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Data pembanding eksternal adalah data harga wajar atau laba wajar dalam transaksi sebanding yang dilakukan oleh wajib pajak lain dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Kelebihan metode ini adalah (Kurniawan, 2015):

- a. Metode ini dianggap sebagai metode yang langsung menguji kewajaran harga/laba transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa.
- b. Dapat dilakukan analisis pada kedua belah pihak (*two sided analysis*), sehingga harga/laba dapat ditentukan yang berasal dari dua pihak yang melakukan transaksi.
- c. Tetap dapat digunakan untuk menentukan harga atau laba wajar meskipun dalam kondisi rugi, karena basis penentuan kewajaran pada level harga jual (*price*).
- d. Menggunakan data transaksi pembanding yang adil.

Kelemahan metode ini adalah:

- a. Sering kali sulit menemukan pembanding yang benar-benar mirip.
- b. Data pembanding internal sering kali tidak ada, sedangkan data pembanding eksternal dalam praktiknya sulit didapatkan.

Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Perbandingan Harga antara pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*) antara lain adalah (PER - 32/PJ/2011 pasal 11):

- 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.

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 (PER - 32/PJ/2011 pasal 11). 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.

Metode *resale price* mempunyai beberapa kelebihan dan kelemahan (Kurniawan, 2015). Kelebihan metode ini adalah:

- a. Dapat digunakan walaupun terdapat perbedaan produk.
- b. Metode ini didasarkan pada harga jual kembali, yaitu harga pasar sehingga mencerminkan permintaan (*demand*).
- c. Dapat digunakan tanpa harus memaksa distributor untuk menghasilkan keuntungan yang tidak realistis.
- d. Lebih realistis karena hasil pengujian tidak berupa rentang laba.

Kelemahan metode *resale price* adalah:

- a. Merupakan analisis satu sisi saja (*one sided analysis*), menggunakan *benchmark* dari perusahaan pembanding.
- b. Kesulitan dalam penerapan terutama dalam mencari pembanding yang mempunyai kemiripan fungsi dan risiko.
- c. Data tidak akan sebanding jika ada perbedaan akuntansi, terutama dalam pencatatan harga pokok persediaan.

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 (PER - 32/PJ/2011 pasal 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.

Metode *cost plus* mempunyai beberapa kelebihan dan kelemahan (Kurniawan, 2015). Kelebihan metode ini adalah:

- a. Dapat digunakan walaupun produk yang dihasilkan berbeda, bahkan jika terdapat perbedaan fungsi, aset, dan risiko.
- b. Pihak ketiga yang digunakan juga sama-sama menggunakan metode *cost plus* untuk menentukan harga.
- c. Berdasarkan biaya internal yang tersedia di perusahaan.

Kelemahan metode *cost plus* adalah:

- a. Dibutuhkan informasi yang detail tentang biaya pada perusahaan pembanding dalam rangka penentuan *mark-up* (persentase laba kotor).
- b. Bisa terjadi tidak ada hubungan antara biaya dan harga pasar.
- c. Membutuhkan konsistensi akuntansi dengan pembanding.

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*) (PER - 32/PJ/2011 pasal 11). Jadi dalam metode pembagian laba, penentuan harga transfer dilakukan dengan membagi laba gabungan kepada pihak afiliasi, yang terlibat dalam transaksi afiliasi berdasarkan kontribusi yang diberikan. Metode pembagian laba digunakan pada kasus yang melibatkan operasi yang saling terintegrasi (*highly integrated operation*) atau kedua belah pihak memberikan kontribusi unik dan sangat bernilai, sehingga tidak dapat dilakukan pengujian secara terpisah (Kurniawan, 2015). Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*) secara khusus hanya dapat diterapkan dalam kondisi sebagai berikut (PER - 32/PJ/2011 pasal 11):

- 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.

Metode *profit split* mempunyai beberapa kelebihan dan kelemahan. Kelebihan metode ini adalah (Kurniawan, 2015):

- a. Cocok digunakan untuk perusahaan yang sangat terkait satu sama lain (*integrated*).
- b. Menghindarkan hasil yang sangat ekstrem, karena dua pihak dianalisis (*two sided approach*).

Kelemahan metode profit split adalah:

- a. Sangat tergantung kemampuan akses data afiliasi.
- b. Kesulitan dalam pengukuran misalnya dalam hal ada perbedaan akuntansi.

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 aktiva, 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 (PER - 32/PJ/2011 pasal 11). Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*) antara lain adalah (PER - 32/PJ/2011 pasal 11):

- 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.

2.3 Tarif Pajak

Kutipan beberapa pengertian pajak yang dikemukakan oleh para ahli adalah sebagai berikut (Sutanto, 2014):

1. Prof. Dr. Rochmat Soemitro, S.H

“Pajak adalah iuran dari rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang dipergunakan untuk membayar pengeluaran umum”.

2. Dr. Soeparman Soemahamidjaja

“Pajak adalah iuran wajib, berupa uang atau barang yang dipungut oleh penguasa berdasarkan norma-norma hukum, guna menutup biaya produksi barang-barang dan jasa-jasa kolektif dalam menguasai kesejahteraan umum”.

3. Prof. PJA. Andriani

“Pajak adalah iuran kepada negara (yang dapat dipaksakan) yang terutang oleh yang wajib membayarnya menurut peraturan-peraturan dengan tidak mendapat prestasi kembali, yang langsung dapat ditunjuk, dan yang gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum berhubungan dengan tugas negara, untuk menyelenggarakan pemerintahan.

Dari definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pajak memiliki unsur-unsur sebagai berikut:

1. Iuran dari rakyat kepada kas negara

Pengertian diatas mengandung arti bahwa yang berhak memungut pajak hanyalah negara. Iuran tersebut berupa uang atau bukan barang.

2. Berdasarkan undang-undang

Pengertian diatas mengandung arti bahwa pajak dipungut berdasarkan atau dengan ketentuan undang-undang serta aturan pelaksanaannya.

3. Tanpa jasa timbal atau kontraprestasi dari negara yang secara langsung dapat ditunjuk

Pengertian diatas mengandung arti bahwa dalam pembayaran pajak tidak dapat ditunjukkan adanya kontraprestasi (jasa timbal balik secara langsung) individual oleh pemerintah.

4. Digunakan untuk membiayai rumah tangga

Pengertian diatas mengandung arti bahwa penerimaan negara dari sektor pajak digunakan/dialokasikan untuk pengeluaran-pengeluaran yang bermanfaat bagi masyarakat luas.

Dalam Sutanto (2014) ada dua fungsi pajak, yang lazim dikenal dalam sistem perpajakan Indonesia, yaitu:

1. Fungsi anggaran (*budgeter*)

Fungsi anggaran menjelaskan bahwa pajak berperan penting dalam mengendalikan anggaran, baik APBN maupun APBD sebagai sumber pendanaan bagi pemerintah dalam membiayai pembangunan nasional.

2. Fungsi mengatur (*reguler*)

Fungsi mengatur menjelaskan bahwa pajak berperan sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi.

Dalam Waluyo (2013), cara pemungutan pajak adalah sebagai berikut:

1. *Stelsel* Pajak

a. *Stelsel* nyata (*riil stelsel*)

Pengenaan pajak didasarkan pada objek (penghasilan) yang nyata, sehingga pemungutannya baru dapat dilakukan pada akhir tahun pajak, yakni setelah penghasilan yang sesungguhnya telah dapat diketahui.

b. *Stelsel* anggapan (*fictive stelsel*)

Pengenaan pajak didasarkan pada suatu anggapan yang diatur oleh undang-undang, sebagai contoh; penghasilan suatu tahun dianggap sama dengan tahun sebelumnya sehingga pada awal tahun pajak telah dapat ditetapkan besarnya pajak yang terutang untuk tahun pajak berjalan.

c. *Stelsel* campuran

Stelsel ini merupakan kombinasi antara *stelsel* nyata dan *stelsel* anggapan. Pada awal tahun, besarnya pajak dihitung berdasarkan suatu anggapan, kemudian pada akhir tahun besarnya pajak disesuaikan dengan keadaan yang sebenarnya. Apabila besarnya pajak menurut kenyataan lebih besar daripada pajak menurut anggapan, maka wajib pajak harus menambah kekurangannya. Demikian pula sebaliknya, apabila lebih kecil, maka kelebihanannya dapat diminta kembali.

2. Sistem Pemugutan Pajak

Sistem pemungutan pajak dapat dibagi menjadi berikut ini:

a. Sistem *Official Assessment*

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

b. Sistem *Self Assessment*

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.

c. 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.

Untuk memudahkan pemahaman kita, para ahli sepakat membagi pajak berdasarkan kategori sebagai berikut (Sutanto, 2014):

1. Menurut Golongannya

- a. Pajak Langsung, yaitu pajak yang harus dipikul sendiri oleh wajib pajak dan tidak dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain. Contoh: pajak penghasilan
- b. Pajak tidak langsung, yaitu pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain. Contoh: pajak pertambahan nilai

2. Menurut sifatnya

- a. Pajak subjektif, yaitu pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada subjeknya, dalam arti memperhatikan keadaan diri wajib pajak.
- b. Pajak objektif, yaitu pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada objeknya, tanpa memperhatikan keadaan diri wajib pajak.

3. Menurut lembaga pemungutannya

- a. Pajak pusat, yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara.
- b. Pajak daerah, yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah.

Pajak dalam penelitian ini diproksikan dengan *effective tax rate* yang merupakan perbandingan (Yuniasih et al., 2012 dalam Hartati, Desmiyawati, & Azlina, 2014):

$$\text{Effective tax rate} = \frac{\text{tax expense} - \text{deferred tax expense}}{\text{laba kena pajak}}$$

Keterangan:

- Effective tax rate* : Tarif pajak efektif perusahaan
- Tax expense* : Beban pajak
- Deffered tax expense* : Beban pajak ditangguhkan
- Laba kena pajak : Laba sebelum pajak

Tarif pajak efektif sangat berguna untuk mengukur beban pajak yang sebenarnya (GAO, 2006 dalam Handayani & Wulandari, 2014). Tarif pajak efektif membantu kita untuk mengetahui berapa bagian dari penghasilan yang sebenarnya kita bayarkan untuk pajak dibandingkan dengan tarif pajak marginal. Tarif pajak efektif lebih disebabkan oleh aktivitas perusahaan, bukan tarif yang ditetapkan oleh pemerintah. Sehingga tarif pajak efektif antar perusahaan dan antar tahun dalam satu perusahaan dapat berbeda-beda. Perbedaan tarif pajak efektif bisa disebabkan karena adanya usaha wajib pajak untuk menghindari atau mengurangi beban pajak (Handayani & Wulandari, 2014).

Dalam Waluyo (2014), beban pajak penghasilan terbagi menjadi dua bagian yaitu beban pajak kini dan beban pajak tangguhan. Beban pajak tangguhan (*deferred tax expense*) diartikan sebagai beban yang timbul akibat perbedaan temporer antara laba akuntansi dengan laba fiskal (Yulianti, 2004 dalam Sumomba & Hutomo, 2012). Beda temporer adalah perbedaan yang disebabkan adanya perbedaan waktu dan metode pengakuan penghasilan dan beban tertentu berdasarkan standar akuntansi dengan peraturan perpajakan (Suandy, 2008 dalam Sumomba & Hutomo, 2012). Beban pajak tangguhan akan menimbulkan liabilitas pajak tangguhan. Beban pajak tangguhan ini timbul dari proses koreksi fiskal, dimana terjadi koreksi negatif, yaitu nilai penghasilan berdasarkan akuntansi lebih tinggi dari nilai penghasilan berdasarkan pajak, serta nilai biaya berdasarkan akuntansi lebih kecil dari nilai biaya berdasarkan pajak (Sumomba & Hutomo, 2012).

2.4 Pengaruh Tarif Pajak terhadap *Transfer Pricing*

Di Indonesia, transaksi antar anggota perusahaan multinasional tidak luput dari rekayasa *transfer pricing*. Praktik *transfer pricing* sering kali dimanfaatkan perusahaan untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar (Mangoting, 2000: 80 dalam Kiswanto & Purwaningsih, 2015). Kemudian menurut Yani (2001) dalam Hartati, Desmiyawati, & Azlina (2014), motivasi pajak dalam *transfer pricing* pada perusahaan multinasional tersebut dilaksanakan dengan cara sedapat mungkin memindahkan penghasilan ke negara dengan beban pajak terendah atau minimal dimana negara tersebut memiliki grup perusahaan atau divisi perusahaan yang beroperasi.

Yuniasih *et al.*, (2012) mengungkapkan bahwa beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan *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 (Hartati, Desmiyawati, & Azlina, 2014).

Menurut Lingga (2012), *transfer pricing* merupakan isu klasik di bidang perpajakan, khususnya menyangkut transaksi internasional yang dilakukan oleh korporasi multinasional. Dari sisi pemerintahan, *transfer pricing* diyakini mengakibatkan berkurang atau hilangnya potensi penerimaan pajak suatu negara karena perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax countries*) ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah (*low tax countries*). Di pihak

lain dari sisi bisnis, perusahaan cenderung berupaya meminimalkan biaya-biaya (*cost efficiency*) termasuk di dalamnya minimalisasi pembayaran pajak perusahaan (*corporate income tax*) (Lingga , 2012).

Hasil penelitian Kiswanto & Purwaningsih (2015) serta Yuniasih, Rasmini, & Wirakusuma (2012) menunjukkan bahwa pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. Sedangkan hasil penelitian Hartati, Desmiyawati, & Azlina (2014) menunjukkan bahwa pajak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Hasil penelitian Hartati, Desmiyawati, & Julita (2015) menunjukkan bahwa *tax minimization* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dikembangkan hipotesis sebagai berikut:

Ha₁: Tarif pajak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

2.5 Kepemilikan Asing

Menurut Undang-undang Republik Indonesia nomor 25 tahun 2007 tentang penanaman modal, 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. Tujuan penyelenggaraan penanaman modal, antara lain untuk:

- a. meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional;
- b. menciptakan lapangan kerja;
- c. meningkatkan pembangunan ekonomi berkelanjutan;
- d. meningkatkan kemampuan daya saing dunia usaha nasional;

- e. meningkatkan kapasitas dan kemampuan teknologi nasional;
- f. mendorong pengembangan ekonomi kerakyatan;
- g. mengolah ekonomi potensial menjadi kekuatan ekonomi riil dengan menggunakan dana yang berasal, baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri;
- h. meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Penanam modal dalam negeri dan asing yang melakukan penanaman modal dalam bentuk perseoran terbatas dilakukan dengan (Undang-undang Republik Indonesia nomor 25 tahun 2007):

- a. mengambil bagian saham pada saat pendirian perseroan terbatas;
- b. membeli saham;
- c. melakukan cara lain sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Undang-undang Republik Indonesia nomor 25 pasal 1 tahun 2007 tentang penanaman modal, dalam undang-undang ini yang dimaksud dengan:

Angka 3 Penanaman modal asing 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.

Angka 6. Penanam modal asing adalah perseorangan warga negara asing, badan usaha asing, dan/atau pemerintah asing yang melakukan penanaman modal di wilayah negara Republik Indonesia.

Angka 8. Modal asing adalah modal yang dimiliki oleh negara asing, perseorangan warga negara asing, badan usaha asing, badan hukum asing, dan/atau badan hukum Indonesia yang sebagian atau seluruh modalnya dimiliki oleh pihak asing.

Dalam PSAK 15 tentang investasi pada entitas asosiasi dan ventura bersama, jika entitas memiliki, secara langsung maupun tidak langsung (contohnya melalui entitas anak), 20% atau lebih hak suara investee, maka entitas dianggap memiliki pengaruh signifikan, kecuali dapat dibuktikan dengan jelas bahwa entitas tidak memiliki pengaruh signifikan. Dalam penelitian ini kepemilikan asing diprosikan dengan presentase kepemilikan saham di atas 20% sebagai pemegang saham pengendali oleh perusahaan asing (Yuniasih, Rasmini, & Wirakusuma, 2012). Kepemilikan saham asing merupakan proporsi saham biasa perusahaan yang dimiliki oleh perorangan, badan hukum, pemerintah serta bagian-bagiannya yang berstatus luar negeri (Anggraini, 2011 dalam Kiswanto & Purwaningsih, 2015).

2.6 Pengaruh Kepemilikan Asing terhadap *Transfer Pricing*

Perusahaan di Asia kebanyakan memiliki struktur kepemilikan yang terkonsentrasi (Dynaty dkk, 2011: 2 dalam Kiswanto & Purwaningsih, 2015). Struktur kepemilikan yang terkonsentrasi cenderung menimbulkan konflik kepentingan antara pemegang saham pengendali dan manajemen dengan pemegang saham non pengendali. Pemegang saham non pengendali mempercayakan pemegang saham pengendali untuk mengawasi manajemen karena pemegang saham pengendali memiliki posisi yang lebih baik dan memiliki

akses informasi yang lebih baik sehingga dimungkinkan pemegang saham pengendali menyalahgunakan hak kendali untuk kesejahteraannya sendiri (Dion, 2009: 21 dalam Kiswanto & Purwaningsih, 2015).

Entitas asing yang memiliki saham sebesar 20% atau lebih sehingga dianggap memiliki pengaruh signifikan dalam mengendalikan perusahaan, disebut sebagai pemegang saham pengendali asing. Pemegang saham pengendali asing dalam perusahaan yang struktur kepemilikannya terkonsentrasi akan lebih mementingkan kesejahteraannya (Jatiningrum dan Rofiqoh, 2004 dalam Kiswanto & Purwaningsih, 2015). Menurut Zhang, 2004 dalam Yuniasih, Rasmini, & Wirakusuma, 2012), *tunneling* merupakan perilaku manajemen atau pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan profit perusahaan untuk kepentingan mereka sendiri, namun biaya dibebankan kepada pemegang saham minoritas (Mutaminah, 2008 dalam Hartati, Desmiyawati, & Julita, 2015).

Hasil penelitian Kiswanto & Purwaningsih (2015) menunjukkan bahwa kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. Hasil penelitian Yuniasih, Rasmini, & Wirakusuma (2012) menunjukkan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh positif pada keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Hasil penelitian Hartati, Desmiyawati, & Julita, 2015 menunjukkan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dikembangkan hipotesis sebagai berikut:

Ha₂: Kepemilikan asing berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

2.7 Ukuran Perusahaan

Perusahaan berukuran besar biasanya dilingkupi oleh banyak kepentingan karena perusahaan besar memiliki cakupan yang luas dalam berbagai aspek. Sehingga setiap kebijakan yang dibuat oleh perusahaan besar biasanya akan memberikan pengaruh yang lebih luas terhadap perekonomian negara dan kepentingan publik dibandingkan dengan perusahaan kecil. Perusahaan berukuran besar akan lebih menarik bagi investor dari sisi *return* investasi dan bagi pemerintah atas aliran kas masuk ke negara dalam bentuk pajak (Handayani & Wulandari, 2014).

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana besar kecilnya perusahaan dapat diklasifikasikan dalam berbagai cara, seperti log total aktiva, log total penjualan, kapitalisasi pasar, dan lain-lain (Muliati, 2013 dalam Handayani & Wulandari, 2014). Penilaian atas ukuran perusahaan ini berbeda-beda sesuai dengan kepentingan masing-masing penilai. Besar kecilnya ukuran perusahaan ini tidak hanya dilihat dari nilai nominal uang, tapi bisa juga dari jumlah karyawan, teknologi yang digunakan, pangsa pasar, dan sebagainya (Handayani & Wulandari, 2014).

Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia ukuran perusahaan terbagi dalam tiga kategori yaitu perusahaan besar, perusahaan menengah dan perusahaan kecil. Suatu perusahaan yang sudah mapan akan memiliki aktivitas yang lebih besar dan memiliki risiko atau tanggung jawab yang besar pula sesuai dengan aktivitas yang dilakukan. Semakin besar suatu perusahaan maka akan semakin dikenal masyarakat, yang berarti semakin mudah

untuk mendapatkan informasi mengenai perusahaan (Jogiyanto, 2003:282 dalam Mutia, Zuraida, & Devi, 2011).

Dalam penelitian ini akan digunakan total aset untuk mengukur ukuran perusahaan karena nilai aset relatif lebih stabil dibandingkan penjualan (Sudarmaji dan Sularto, 2007 dalam Kiswanto & Purwaningsih, 2015). Ukuran perusahaan dapat diukur dengan logaritma dari total aset (Kiswanto & Purwaningsih, 2015). Dalam Kieso, Weygandt, & Kimmel (2013) aset adalah manfaat ekonomi di masa depan yang kemungkinan dapat diperoleh atau dikendalikan oleh entitas tertentu sebagai hasil dari transaksi atau kejadian masa lalu. Karakteristik umum yang dimiliki oleh semua aset adalah kemampuan untuk menyediakan pelayanan atau manfaat masa depan. Total aset adalah seluruh aset yang dimiliki perusahaan (Kieso, Weygandt, & Kimmel (2013).

2.8 Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Transfer Pricing*

Menurut Rachmawati dan Triatmoko (2007) dalam Kiswanto & Purwaningsih (2015), perusahaan yang memiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan dimana dalam tahap ini arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif lebih lama. Perusahaan besar cenderung akan memerlukan dana yang lebih besar dibandingkan perusahaan yang lebih kecil. Tambahan dana tersebut bisa diperoleh dari penerbitan saham baru atau penambahan hutang. Motivasi untuk mendapatkan dana tersebut akan mendorong pihak manajemen untuk melakukan praktik manajemen laba, sehingga dengan

pelaporan laba yang tinggi maka calon investor maupun kreditur akan tertarik untuk menanamkan dananya (Agustia, 2013). Hasil penelitian Kiswanto & Purwaningsih (2015) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dikembangkan hipotesis sebagai berikut:

Ha₃: Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

2.9 Mekanisme Bonus

Bonus adalah upah tambahan di luar gaji atau upah sebagai hadiah atau upah ekstra yang dibayarkan kepada karyawan (<http://kbbi.web.id/>). Menurut Suryatiningsih *et al.*, (2009) dalam Hartati, Desmiyawati, & Azlina (2014), skema bonus direksi adalah komponen penghitungan besarnya jumlah bonus yang diberikan oleh pemilik perusahaan atau para pemegang saham melalui RUPS kepada anggota direksi yang dianggap mempunyai kinerja baik setiap tahun serta apabila perusahaan memperoleh laba.

Irpan (2010) dalam Hartati, Desmiyawati, & Azlina (2014) juga menyatakan bahwa skema bonus direksi dapat diartikan sebagai pemberian imbalan di luar gaji kepada direksi perusahaan atas hasil kerja yang dilakukan dengan melihat prestasi kerja direksi itu sendiri. Prestasi kerja yang dilakukan dapat dinilai dan diukur berdasarkan suatu penilaian yang telah ditentukan perusahaan secara objektif (Hartati, Desmiyawati, & Azlina, 2014). Dalam penelitian ini mekanisme bonus diukur dengan menggunakan variabel *dummy*, dimana perusahaan yang

memberikan bonus ke manajemen kunci diberi nilai 1, dan nilai 0 bagi yang tidak memberikan bonus (Wijaya & Christiawan, 2014).

2.10 Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap *Transfer Pricing*

Dalam menjalankan tugasnya, para direksi cenderung ingin menunjukkan kinerja yang baik kepada pemilik perusahaan. Karena apabila pemilik perusahaan atau para pemegang saham sudah menilai kinerja para direksi dengan penilaian yang baik, maka pemilik perusahaan akan memberikan penghargaan kepada direksi yang telah mengelola perusahaannya dengan baik. Penghargaan itu dapat berupa bonus yang diberikan kepada direksi perusahaan. Dalam memberikan bonus kepada direksi, pemilik perusahaan akan melihat kinerja para direksi dalam mengelola perusahaannya. Pemilik perusahaan dalam menilai kinerja para direksi biasanya melihat laba perusahaan secara keseluruhan yang dihasilkan (Hartati, Desmiyawati, & Azlina, 2014).

Horngren (2008: 429), menyebutkan bahwa kompensasi (bonus) direksi dilihat dari kinerja berbagai divisi atau tim dalam satu organisasi. Semakin besar laba perusahaan secara keseluruhan yang dihasilkan, maka semakin baik citra para direksi di mata pemilik perusahaan. Oleh sebab itu, direksi memiliki kemungkinan untuk melakukan segala cara untuk memaksimalkan laba perusahaan termasuk melakukan praktik *transfer pricing* (Hartati, Desmiyawati, & Azlina, 2014). Hasil penelitian Hartati, Desmiyawati, & Azlina (2014) menunjukkan bahwa mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Hasil penelitian Hartati, Desmiyawati, & Julita (2015) menunjukkan bahwa mekanisme

bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat dikembangkan hipotesis sebagai berikut:

Ha₄: Mekanisme bonus berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Berdasarkan pengujian yang dilakukan oleh Yuniasih, Rasmini dan Wirakusuma (2011) menunjukkan bahwa pajak dan *tunneling incentive* berpengaruh positif pada keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wafiroh (2015) yang menyatakan bahwa model yang mengikutsertakan variabel bebas berupa pajak, *tunneling incentive*, dan mekanisme bonus adalah lebih baik dan dapat digunakan dalam model atau dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh yang nyata secara atau bersama-sama terhadap model yang berupa transaksi *transfer pricing*.

2.12 Model Penelitian

Kerangka pemikiran teoritis dalam penelitian ini, dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.1

Model Penelitian

