

BAB II

LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

A. Landasan Teori

1. Teori Agensi (*Agency Theory*)

Menurut Jensen dan Meckling (1976) mendefinisikan teori keagenan (*Agency Theory*) sebagai Kontrak antara satu atau beberapa orang principal yang mendelegasikan wewenang kepada orang lain (agent) untuk mengambil keputusan dalam menjalankan perusahaan. Prinsip utama teori ini adalah pernyataan adanya hubungan kinerja antara pihak yang memberi wewenang (*principal*) yaitu pemilik (pemegang saham), kreditor, serta investor dengan pihak yang menerima wewenang (agent) yaitu manajemen perusahaan, dalam bentuk kontrak kerja sama.

Dalam teori agensi, dijelaskan bahwa masalah antara principal dan agent timbul karena adanya informasi yang asimetris (*information asymetry*). Informasi yang asimetris adalah 4 keadaan dimana informasi yang diberikan kepada principal berbeda dengan yang diberikan kepada agent untuk melakukan tindakan yang oportunistik. Tindakan yang oportunistik (*opportunistic behaviour*) adalah tindakan yang tujuannya mementingkan kepentingan diri sendiri. Hal tersebut dikarenakan manajemen perusahaan lebih mengetahui informasi internal dan prospek

perusahaan di masa yang akan datang dibandingkan dengan investor dan lainnya kreditor.

Teori ini memegang peran penting dalam praktik bisnis perusahaan. Teori agensi merupakan teori yang muncul karena adanya konflik kepentingan antara principal dan agent. Principal sebagai pemegang saham sedangkan agent sebagai manajer. Principal mengontrak agent untuk melakukan pengelolaan sumber daya dalam perusahaan. Tujuan utama dari teori keagenan adalah untuk menjelaskan bagaimana pihak-pihak yang melakukan hubungan kontrak dapat mendesain kontrak yang tujuannya untuk meminimalisir cost sebagai dampak adanya informasi yang tidak simetris (Belkaoui, 2007).

Hubungan agensi dikatakan telah terjadi ketika suatu kontrak antara seseorang (atau lebih), seorang principal dan orang lainnya, seorang agent, untuk memberikan jasa demi kepentingan principal termasuk melibatkan pemberian delegasi kekuasaan pengambilan keputusan kepada agent. Baik principal maupun agent diasumsikan untuk termotivasi hanya oleh kepentingan dirinya sendiri yaitu, untuk memaksimalkan kegunaan subjek mereka dan juga untuk menyadari kepentingan bersama mereka (Godfrey, 1994). Teori agensi mendasarkan hubungan kontrak antara *principal* dan *agent* sulit tercipta karena adanya kepentingan yang saling bertentangan (*conflict of interest*). Pemegang saham sebagai pihak principal mengadakan kontrak untuk memaksimalkan kesejahteraan dirinya dengan profitabilitas yang selalu meningkat. Manajer sebagai agent

termotivasi untuk memaksimalkan pemenuhan kebutuhan ekonomi dan psikologisnya antara lain dalam hal memperoleh investasi, pinjaman, maupun kontrak kompensasi.

Manajer memiliki dorongan untuk memilih dan menerapkan metode akuntansi yang dapat memperlihatkan kinerjanya yang baik untuk tujuan mendapatkan bonus dari principal. Perbedaan kepentingan antara principal dengan agent dapat menimbulkan permasalahan yang dikenal dengan asimetri informasi. Adanya asumsi bahwa individu-individu bertindak untuk memaksimalkan dirinya sendiri, mengakibatkan agent memanfaatkan adanya asimetri informasi yang dimilikinya untuk menyembunyikan beberapa informasi yang tidak diketahui principal. Akibat adanya informasi yang tidak seimbang (asimetri informasi) ini, dapat menimbulkan dua permasalahan yang disebabkan karena adanya kesulitan principal memonitor dan melakukan kontrol terhadap tindakan-tindakan agent. Jensen dan Meckling (1976) menyatakan permasalahan tersebut adalah:

a. Moral hazard

Yaitu permasalahan yang muncul jika agent tidak melaksanakan hal-hal yang telah disepakati bersama dalam kontrak kerja.

b. Adverse selection

Yaitu suatu keadaan dimana principal tidak dapat mengetahui apakah suatu keputusan yang diambil oleh agent benar-benar didasarkan atas

informasi yang telah diperolehnya, atau terjadi sebagai sebuah kelalaian dalam tugas.

Dalam upaya mengatasi atau mengurangi masalah keagenan ini menimbulkan biaya keagenan (*agency cost*) yang akan ditanggung baik oleh principal maupun agent. Jensen & Meckling (1976) membagi biaya keagenan ini menjadi *monitoring cost*, *bonding cost* dan *residual loss*. *Monitoring cost* adalah biaya yang timbul dan ditanggung oleh principal untuk memonitor perilaku agent, yaitu untuk mengukur, mengamati, dan mengontrol perilaku agent. *Bonding cost* merupakan biaya yang ditanggung oleh agent untuk menetapkan dan mematuhi mekanisme yang menjamin bahwa agent akan bertindak untuk kepentingan principal. Selanjutnya *residual loss* merupakan pengorbanan yang berupa berkurangnya kemakmuran principal sebagai akibat dari perbedaan keputusan agent dan keputusan principal (Godfrey, 1994).

Agent (manajemen) yang diberikan wewenang oleh principal (pemegang saham) mempunyai tanggung jawab agar principal mendapatkan keuntungan yang besar, yaitu salah satunya dengan berkurangnya pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan. Pihak manajemen tersebut terdiri dari dewan komisaris, dewan direksi, komisaris independen, dan lain-lain. Pihak manajemen tersebut yang akan menjalankan wewenang dari pihak investor dan mengendalikan perusahaan serta mengambil keputusan perusahaan.

2. Pajak

Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang sehingga dapat dipaksakan dengan tiada mendapat balas jasa secara langsung. Pajak dipungut penguasa berdasarkan norma-norma hukum untuk menutup biaya produksi barang-barang dan jasa kolektif untuk mencapai kesejahteraan umum. Pajak mempunyai peranan yang sangat penting dalam kehidupan bernegara, khususnya di dalam pelaksanaan pembangunan karena pajak merupakan sumber pendapatan negara untuk membiayai semua pengeluaran termasuk pengeluaran pembangunan. Berdasarkan hal diatas maka pajak mempunyai beberapa fungsi, yaitu:

- Fungsi anggaran (*budgetair*)

Sebagai sumber pendapatan negara, pajak berfungsi untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran negara. Untuk menjalankan tugas-tugas rutin negara dan melaksanakan pembangunan, negara membutuhkan biaya. Biaya ini dapat diperoleh dari penerimaan pajak. Dewasa ini pajak digunakan untuk pembiayaan rutin seperti belanja pegawai, belanja barang, pemeliharaan, dan lain sebagainya. Untuk pembiayaan pembangunan, uang dikeluarkan dari tabungan pemerintah, yakni penerimaan dalam negeri dikurangi pengeluaran rutin. Tabungan pemerintah ini dari tahun ke tahun harus ditingkatkan sesuai kebutuhan pembiayaan pembangunan yang semakin meningkat dan ini terutama diharapkan dari sektor pajak.

- Fungsi mengatur (*regulerend*)

Pemerintah bisa mengatur pertumbuhan ekonomi melalui kebijaksanaan pajak. Dengan fungsi mengatur, pajak bias digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan. Contohnya dalam rangka menggiring penanaman modal, baik dalam negeri maupun luar negeri, diberikan berbagai macam fasilitas keringanan pajak. Dalam rangka melindungi produksi dalam negeri, pemerintah menetapkan bea masuk yang tinggi untuk produk luar negeri.

- Fungsi stabilitas

Dengan adanya pajak, pemerintah memiliki dana untuk menjalankan kebijakan yang berhubungan dengan stabilitas harga sehingga inflasi dapat dikendalikan, Hal ini bisa dilakukan antara lain dengan jalan mengatur peredaran uang di masyarakat, pemungutan pajak, penggunaan pajak yang efektif dan efisien.

- Fungsi redistribusi pendapatan

Pajak yang sudah dipungut oleh negara akan digunakan untuk membiayai semua kepentingan umum, termasuk juga untuk membiayai pembangunan sehingga dapat membuka kesempatan kerja, yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Peraturan pajak berkaitan dengan transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa:

- a. *Transfer pricing* yang dilakukan oleh wajib pajak sesuai dengan prinsip kewajaran (*arm's length principle*)

- b. Metodologi *transfer pricing* yang digunakan oleh wajib pajak sesuai dengan peraturan yang berlaku dan praktik usaha yang lazim yang tidak dipengaruhi hubungan istimewa;
- c. Wajib pajak yang bersangkutan dan perusahaan afiliasinya telah membayar pajak sesuai dengan proporsi fungsinya dalam transaksi; serta
- d. Mendokumentasikan penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, dalam penentuan harga transaksinya. Untuk itu wajib pajak yang melakukan transaksi afiliasi wajib menyiapkan dokumentasi yang memadai untuk membuktikan bahwa *transfer pricing* yang dilakukan telah sesuai dengan *arm's length principle* (membuat *TP Documentation*).

a. Jenis-Jenis pajak

Resmi (2014:7) mengelompokkan jenis-jenis pajak sebagai berikut:

1). Menurut Golongan

Pajak dikelompokkan menjadi dua, yaitu :

a. Pajak Langsung

Adalah pajak yang harus dipikul atau ditanggung sendiri oleh Wajib Pajak dan tidak dapat dilimpahkan atau

dibebankan kepada orang lain atau pihak lain. Contohnya yaitu Pajak Penghasilan (PPh).

b. Pajak Tidak Langsung

Adalah pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain atau pihak ketiga. Contohnya yaitu Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

2). Menurut sifat

Pajak dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu :

a. Pajak Subjektif

Yaitu pajak yang saat pengenaannya memperhatikan keadaan pribadi Wajib Pajak atau pengenaan pajak yang memperhatikan keadaan subjeknya. Contohnya yaitu Pajak Penghasilan (PPh).

b. Pajak Objektif

Yaitu pajak yang penanganannya memperhatikan objeknya baik berupa benda, keadaan, perbuatan atau peristiwa yang mengakibatkan timbulnya untuk kewajiban membayar pajak, tanpa memperhatikan keadaan pribadi Subjek Pajak (Wajib Pajak) maupun

tempat tinggal. Contohnya yaitu Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

3). Menurut Lembaga Pemungut

Pajak dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu :

a. Pajak Negara

Adalah pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara pada umumnya. Contohnya PPh, PPN dan PPnBM.

b. Pajak Daerah

Adalah pajak yang dipungut oleh Pemerintah Daerah baik daerah tingkat I maupun daerah tingkat II dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah masing-masing. Contohnya adalah Pajak Kendaraan Bermotor, Bea Balik Nama Kendaraan Bermotor, dan lain-lain.

b. Tata Cara Pemungutan Pajak

Tata cara pemungutan pajak seperti yang ditulis oleh Resmi (2014:9) dalam bukunya Perpajakan Teori dan Kasus dibagi menjadi tiga, yaitu stelsel pajak, asas pemungutan pajak, dan

sistem pemungutan pajak. Pemungutan pajak dapat dilakukan dengan tiga stelsel, diantaranya :

1). Stelsel Nyata (Riil)

Stelsel ini menyatakan bahwa pengenaan pajak didasarkan pada objek yang sesungguhnya terjadi (untuk PPh maka objeknya adalah penghasilan)

2). Stelsel Anggapan (fiktif)

Stelsel ini menyatakan bahwa pengenaan pajak didasarkan pada suatu anggapan yang diatur oleh Undang-undang.

3). Stelsel Campuran

Stelsel ini menyatakan bahwa pengenaan pajak didasarkan pada kombinasi antara stelsel nyata dan stelsel anggapan.

Menurut Resmi (2014:10) asas pemungutan pajak dibagi menjadi tiga, yaitu:

a). Asas Domisili (Asas Tempat Tinggal)

Asas ini menyatakan bahwa negara berhak mengenakan pajak atas seluruh penghasilan Wajib Pajak yang bertempat tinggal

diwilayahnya, baik penghasilan yang berasal dari dalam maupun luar negeri.

b). Asas Sumber

Asas ini menyatakan bahwa negara berhak mengenakan pajak atas penghasilan yang bersumber di wilayahnya tanpa memperhatikan tempat tinggal Wajib Pajak.

c). Asas Kebangsaan

Asas ini menyatakan bahwa pengenaan pajak dihubungkan dengan kebangsaan suatu Negara

c. Sistem Pemungutan Pajak

Resmi (2014:11) membagi sistem pemungutan pajak menjadi tiga diantaranya *Official Assessment System*, *Self Assessment System* dan *With Holding System*

a). *Official Assessment System*

Yaitu sistem pemungutan pajak yang memberi kewenangan aparatur perpajakan untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku dan memungut pajak sepenuhnya berada ditangan para aparatur perpajakan.

Dengan demikian, berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak banyak tergantung pada aparatur perpajakan (peranan dominan ada pada aparatur perpajakan)

b). *Self Assessment System*

Yaitu sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang Wajib Pajak dalam menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku.

c). *With Holding system*

Yaitu sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga yang ditunjuk untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku.

d. Tarif Pajak

Tarif Pajak menurut Resmi (2014:14), ada 3 macam tarif pajak,yaitu:

- 1). Tarif Tetap, yaitu tarif berupa jumlah atau angka yang tetap, berapa pun besarnya dasar pengenaan pajak.

- 2). Tarif proporsional (sebanding), yaitu tarif berupa persentase tertentu yang sifatnya tetap terhadap berapa pun dasar pengenaan pajaknya.
- 3). Tarif Progresif (meningkat), yaitu tarif berupa persentase tertentu yang semakin meningkat dengan meningkatnya dasar pengenaan pajak. Tarif progresif dibedakan menjadi 4, yaitu :
 - a). Tarif Progresif – Proporsional, yaitu tarif berupa persentase yang semakin meningkat dengan meningkatnya dasar pengenaan pajak, dan kenaikan persentase tersebut adalah tetap.
 - b). Tarif Progresif – Progresif, tarif berupa persentase tertentu yang semakin meningkat dengan meningkatnya dasar pengenaan pajak, dan kenaikan persentase tersebut juga semakin meningkat.
 - c). Tarif Progresif – Degresif, tarif berupa persentase tertentu yang semakin meningkat dengan meningkatnya dasar pengenaan pajak, tetapi kenaikan persentase tersebut semakin menurun.
 - d). Tarif Degresif (menurun), tarif berupa persentase tertentu yang semakin menurun dengan semakin meningkatnya dasar pengenaan pajak.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa tarif pajak dapat berupa angka atau persentase tertentu. Jenis tarif pajak dibedakan menjadi tarif tetap, tarif proporsional (sebanding) dan tarif progresif (meningkat).

e. Kewajiban Pajak Perusahaan

Kewajiban Membayar Pajak Bagi Wajib Pajak Badan
Setiap badan usaha berkewajiban untuk membayar pajak, baik bulanan maupun tahunan, kepada pemerintah. Berikut ini kewajiban pajak yang harus dilaksanakan suatu badan usaha.
wajib pajak badan Seluruh badan usaha di Indonesia entah yang berbentuk Perusahaan Terbatas (PT), Perusahaan Firma (Fa), Perseroan Komanditer (CV) yang memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) berkewajiban untuk membayar pajak. Saat ini, negara sudah memberikan kepercayaan kepada perusahaan dan masyarakat untuk inisiatif menghitung, melapor dan menyetor pajak (self-assesment). Terdapat beberapa jenis pajak bagi WP badan yang harus dibayarkan kepada pemerintah. Jenis pajak tersebut adalah Pajak Penghasilan dan Pajak Pertambahan Nilai.
pph pasal 21:

1). Jenis Pajak Wajib Pajak Badan

a). Pajak Penghasilan (PPh)

1). Pajak Penghasilan Pasal 21

Pemotongan pajak atas penghasilan dari pekerjaan, jasa atau kegiatan dengan nama dan dalam bentuk apa pun yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak atau karyawan Anda dan harus dibayar setiap bulannya. Perusahaan biasanya memotong langsung penghasilan para pegawai dan menyetorkannya ke kas negara melalui bank persepsi. Menariknya, pengelolaan pajak karyawan baik itu hitung-setor maupun lapor PPh 21 dapat dilakukan melalui fitur PPh 21.

2). Pajak Penghasilan Pasal 22

Pemungutan pajak dari Wajib Pajak yang melakukan kegiatan di bidang impor atau dari pembeli atas penjualan barang yang tergolong mewah.

3). Pajak Penghasilan Pasal 23

Merupakan pajak yang dipotong oleh pemungut pajak dari wajib pajak saat transaksi yang meliputi transaksi dividen (pembagian keuntungan saham), royalti, bunga, hadiah dan penghargaan, sewa dan penghasilan lain yang

terkait dengan penggunaan aset selain tanah atau transfer bangunan, atau jasa.

4). Pajak Penghasilan Pasal 25

Merupakan angsuran pajak yang berasal dari jumlah pajak penghasilan terutang menurut SPT Tahunan PPh dikurangi PPh yang dipotong atau dipungut serta PPh yang dibayar atau terutang di Luar Negeri yang boleh dikreditkan.

5). Pajak Penghasilan Pasal 26

Merupakan PPh yang dikenakan/dipotong atas penghasilan yang bersumber dari Indonesia yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak (WP) luar negeri selain bentuk usaha tetap (BUT) di Indonesia. Berdasarkan aturan, tarif umum PPh pasal 26 adalah 20%. Namun, tarif dapat berubah mengikuti P3B.

6). Pajak Penghasilan Pasal 29

Saat jumlah pajak terutang suatu perusahaan dalam satu tahun pajak lebih besar dari jumlah kredit pajak yang telah dipotong atau dipungut oleh pihak lain dan yang telah disetor sendiri, maka nilai lebih pajak terutang tersebut (pajak terutang dikurangi kredit pajak)

menghasilkan PPh Pasal 29. PPh ini harus dibayarkan sebelum SPT Tahunan PPh Badan dilaporkan.

7). Pajak Penghasilan Pasal 4 ayat (2)

PPh ini berhubungan dengan pajak yang dipotong dari penghasilan yang dipotong dari bunga deposito dan tabungan lainnya, bunga obligasi dan surat utang negara, bunga simpanan yang dibayarkan koperasi, hadiah undian, transaksi saham dan sekuritas lainnya, serta transaksi lain sebagaimana diatur dalam peraturannya.

8). Pajak Penghasilan Pasal 15

Merupakan laporan pajak yang berhubungan dengan Norma Perhitungan Khusus untuk golongan wajib pajak tertentu, seperti wajib pajak badan yang bergerak dibidang pelayaran atau penerbangan internasional, perusahaan asuransi luar negeri, pengeboran minyak, gas dan geothermal, perusahaan dagang asing, dan perusahaan yang melakukan investasi dalam bentuk bangunan-guna-serah.

2). Pajak Pertambahan Nilai

a). Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

PPN adalah pajak yang dikenakan pada transaksi atas barang dan jasa kena pajak di Indonesia. Nilai PPN ditambahkan pada harga pokok barang atau jasa tersebut yang diperjualbelikan. Baca info lanjut soal PPN di sini.

b). Pajak Penjualan Barang Mewah (PPnBM)

PPnBM merupakan pajak yang dikenakan atas barang atau produk yang dianggap bukan sebagai barang kebutuhan pokok, dan dikonsumsi oleh masyarakat tertentu yang pada umumnya merupakan masyarakat berpenghasilan tinggi. Pengertian lainnya, barang mewah adalah barang yang dibeli untuk menunjukkan status atau jika dikonsumsi dinilai dapat merusak kesehatan dan moral masyarakat Indonesia. Ini kategori barang yang terkena PPnBM: Pajak Barang Mewah.

3). Sanksi Administrasi Waib Pajak Badan

Apabila Surat Pemberitahuan (SPT) tidak disampaikan oleh WP Badan dalam jangka waktu atau batas waktu perpanjangan yang sudah diberikan, maka WP Badan akan dikenai sanksi administrasi dengan denda sebesar:

Rp 500.000,- (lima ratus ribu rupiah) untuk SPT Masa PPN.

Rp 100.000,- (seratus ribu rupiah) untuk Denda Lapori (PPH 21, PPh 23, Pasal 4 Ayat 2, dan PPh 25) atau SPT Masa lainnya.

Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah) untuk SPT Tahunan Pajak Penghasilan Wajib Pajak Badan.

3. Transfer Pricing

a. Definisi

Definisi transfer pricing menurut para ahli:

Hornigren (2008): *“Transfer price is the price one subunit (department or division) charges for product or service supplied to another subunit of the same organization.”*

OECD (Organization for Economic Co-operation dan Development) (2009), *transfer pricing adalah: “Prices at which a company undertakes any transactions with associated enterprises. When a company transfer goods, intangible property or services to a related company, the prices charged is defined as a transfer pricing.”*

Gunadi: *“Transfer pricing adalah penentuan harga atau imbalan sehubungan dengan penyerahan barang, jasa, atau pengalihan teknologi antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa dan suatu*

rekayasa manipulasi harga secara sistematis dengan maksud mengurangi laba artifisial, membuat seolah-olah perusahaan rugi, menghindari pajak atau bea di suatu negara.” (Suandy, 2011) Peraturan Dirjen Pajak PER - 32/PJ/2011: Penetapan harga atas transaksi penyerahan barang berwujud, barang tidak berwujud, atau penyediaan jasa antar pihak yang memiliki hubungan istimewa (transaksi afiliasi).

Pengertian *transfer pricing* (harga transfer) dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pengertian yang bersifat netral dan bersifat peyoratif-negatif. Pengertian netral mengasumsikan bahwa harga transfer adalah murni strategi dan taktik bisnis tanpa motif pengurangan beban pajak. Sedangkan pengertian peyoratif mengasumsikan harga transfer sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik, antara lain menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya rendah (Suandy, 2011). Dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* adalah penentuan harga atas barang, jasa, ataupun harta tak berwujud lainnya antara perusahaan yang berelasi atau antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7 (Revisi 2012), pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah bila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain, atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan. Transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai

hubungan istimewa adalah suatu pengalihan sumber daya atau kewajiban antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa tanpa menghiraukan apakah suatu harga diperhitungkan.

Tujuan penetapan *transfer pricing* adalah untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain (Simamora, 1999 dalam Lingga, 2012). Menurut Suryana (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.

Menurut Horngren, Datar dan Foster (2008) penetapan *transfer pricing* seharusnya membantu mencapai strategi tujuan perusahaan serta sesuai dengan struktur organisasi perusahaan. Secara khusus, *transfer pricing* seharusnya mendukung kesesuaian tujuan dan tingkat usaha manajemen puncak. Subunit yang menjual produk atau jasa seharusnya dimotivasi untuk menurunkan biaya mereka; subunit yang membeli produk atau jasa seharusnya dimotivasi untuk memperoleh dan menggunakan input secara efisien. Transfer pricing seharusnya juga membantu manajemen puncak mengevaluasi kinerja dari subunit individual dan manajer mereka. Jika manajemen puncak mendukung tingkat desentralisasi yang tinggi dalam pengambilan keputusan, ini berarti manajer subunit yang ingin memaksimalkan laba operasi dari

sub unitnya seharusnya memiliki kebebasan untuk melakukan transaksi dengan subunit lain dari perusahaan (atas dasar harga transfer) atau untuk melakukan transaksi dengan pihak eksternal.

b. Metode *Transfer Pricing* dan Penentuan Nilai Pasar Wajar

Horngren, Datar, dan Foster (2010) menjelaskan bahwa secara umum ada 6 (enam) metode yang paling sering digunakan oleh perusahaan, antara lain:

1). Berdasarkan Harga Pasar (*Market-Based Transfer Prices*)

Harga transfer yang berdasarkan biaya kurang memuaskan untuk perencanaan bisnis unit usaha, motivasi dan evaluasi kerja. Oleh karena itu, diperkenalkan harga transfer dengan basis harga pasar. Model dari bentuk ini berada pada harga pasar yang berlaku (*current-market price*) dengan harga pasar dikurangi diskon (*market-price minus discount*). Bentuk ini dijadikan tolak ukur untuk menilai kemampuan kinerja manajemen unit usaha karena hal ini menunjukkan kemampuan produk untuk menghasilkan laba serta merangsang unit usaha untuk bekerja secara bersaing.

Bentuk ini dipakai apabila pasar perantara cukup bersaing dan saling ketergantungan antar unit usaha. Transfer barang atau

jasa pada harga pasar secara umum akan mengarah pada keputusan optimal apabila kondisi berikut ini dipenuhi: a) harga untuk intermediate product secara sempurna kompetitif, b) independensi antara sub unit adalah minimal, c) tidak ada tambahan biaya atau manfaat untuk perusahaan secara keseluruhan dari membeli atau menjual harga pasar terbuka dibandingkan transaksi secara internal, d) suatu pasar yang secara sempurna, kompetitif ada pada saat terdapat suatu barang yang sama dengan harga beli sama dengan harga jual dan tidak ada pembeli individual atau penjual dapat mempengaruhi harga-harga tersebut. Dengan menggunakan harga pasar dalam pasar yang secara sempurna kompetitif, suatu perusahaan dapat mencapai tujuan *congruence*, dukungan manajemen, evaluasi kinerja unit usaha, dan otonomi unit usaha.

2). Berdasarkan Biaya (*Cost-based Transfer Prices*)

Adalah harga yang didasarkan pada biaya produksinya. Biaya yang digunakan dalam harga transfer berdasarkan biaya dapat merupakan biaya aktual (*actual cost*) atau biaya yang dianggarkan (*budget*). Transfer berdasarkan biaya termasuk suatu mark-up atau profit margin yang menggambarkan tingkat pengembalian investasi suatu unit usaha: a) biaya variabel aktual (*actual variable costs*), b) biaya tetap standar (*standart variable fixed*), c) biaya tetap aktual (*actual fixed costs*), d) biaya

total standar (*standard full costs*), e) biaya rata-rata(*average costs*), dan f) biaya total ditambah laba (*full costs plus mark-up*). Penentuan harga transfer berdasarkan biaya dalam konsep ini sederhana dan menghemat sumber daya karena informasi biaya tersedia pada tingkat aktivitas.

3). Berdasarkan Negosiasi (*Negotiated Transfer Prices*)

Pemberian tingkat otoritas dan pengendalian laba per divisi secara memadai menghendaki kemungkinan penentuan *transfer pricing* berdasarkan negosiasi. Pendekatan ini mengasumsikan bahwa kedua unit usaha mempunyai posisi tawar-menawar yang sama, namun boleh jadi *transfer pricing* yang demikian akan memakan waktu negosiasi, mengulang pemeriksaan serta revisi *transfer pricing*

4). Berdasarkan Biaya Total (*Full Cost Bases Transfer Prices*)

Dalam praktiknya, beberapa perusahaan menggunakan *transfer pricing* berdasarkan *full costs*. Untuk menaksir suatu harga mendekati harga pasarnya, transfer pricing berdasarkan biaya kadang-kadang dibuat pada *full costs plus* suatu margin. Transfer pricing ini kadang-kadang dapat mengarahkan pada keputusan unit usaha.

5). Harga Transfer Arbitrase (*Arbitrary Transfer Prices*)

Dalam pendekatan ini, *transfer pricing* ditentukan berdasarkan interaksi kedua unit usaha dan pada tingkat yang dianggap terbaik bagi kepentingan perusahaan.

6). Harga Transfer Ganda (*Double Transfer Prices*)

Transfer pricing ini digunakan untuk memenuhi disparitas tanggung jawab dari unit usaha perusahaan. *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) atau Organisasi untuk Kerjasama dan Pembangunan Ekonomi merupakan sebuah organisasi internasional dengan tiga puluh negara yang menerima prinsip demokrasi perwakilan dan ekonomi pasar bebas yang dibentuk pada tahun 1960. Bidang yang menangani perpajakan dalam OECD dilaksanakan oleh *Committee on Fiscal Affairs* (CFA). Terkait *transfer pricing*,

CFA melalui sub grupnya yaitu Working Party No. 6 telah menerbitkan OECD Transfer Pricing Guidelines (selanjutnya disebut dengan OECD Guidelines) sebagai panduan bagi perusahaan multinasional dan otoritas pajak dalam masalah transfer pricing. Dengan demikian, OECD Guidelines ini dibuat dengan maksud untuk membantu (i) otoritas pajak (tidak hanya terhadap negara-negara anggota saja, tetapi juga negara-negara yang bukan anggota OECD) maupun (ii) perusahaan

multinasional dalam memberikan panduan tentang cara penyelesaian perselisihan *transfer pricing* yang saling menguntungkan antara masing-masing otoritas pajak, dan antara otoritas pajak dengan perusahaan multinasional (Darussalam dan Septriadi, 2008). Dalam menentukan harga pasar wajar (*Arm's Length*) ada beberapa metode yang dapat digunakan. Tujuan dari metode-metode tersebut untuk memastikan bahwa transaksi yang terjadi antara perusahaan-perusahaan yang memiliki hubungan istimewa telah memenuhi harga pasar wajar secara konsisten. Menurut OECD Guidelines, metode tersebut terbagi dalam 2 (dua) kelompok, yaitu:

a). Pendekatan Tradisional

i). *Comparable uncontrolled price method* (CUP) atau

metode harga pasar sebanding

Pada pendekatan ini, harga transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dibandingkan dengan harga wajar transaksi serupa yang terjadi antara pihak-pihak yang sama sekali tidak berhubungan (berada pada kondisi wajar (*arm's length*)).

ii). *Resale price method* (RPM) atau metode harga jual minus

Pada *resale price method*, pedomannya adalah gross margin yang diperoleh untuk transaksi serupa pada

kondisi arms length. Harga koreksian dihitung dari harga jual kembali produk itu dikurangi dengan gross margin tadi.

iii). *Cost plus method* (CPM) atau metode harga pokok plus

Metode ini sama dengan resale price method, yaitu menggunakan gross margin sebagai pedoman. Namun yang menjadi dasar perhitungan adalah total biaya yang dikeluarkan untuk membuat suatu produk.

2). Pendekatan Transaksional

i). *Profit Split Method* (PSM) atau metode pembagian

laba Metode ini Metode ini dipergunakan ketika tidak terdapat data yang dapat di perbandingkan. Dalam pendekatan metode profit split ini, laba dari transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan yan dapat diketahui dengan cara melakukan analisis fungsi atas kegiatan usaha yang dilakukannya.

ii). *Transactional Net Margin Method* (TNMM) atau metode

laba bersih transaksi Pada pendekatan TNMM, laba bersih transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dibandingkan dengan satu dasar tertentu, misalnya jumlah aktiva, biaya, atau total penjualan. Hasilnya kemudian

disandingkan dengan angka serupa tetapi yang diperoleh dari harga dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

1. Kepemilikan Asing

Isu Penanaman Modal Asing (PMA) dewasa ini semakin ramai dibicarakan. Hal ini mengingat, bahwa untuk kelangsungan pembangunan nasional dibutuhkan banyak dana. Dana yang dibutuhkan untuk investasi tidak mungkin dicukupi dari pemerintah dan swasta nasional. Keadaan ini yang makin mendorong untuk mengupayakan semaksimal mungkin menarik penanaman modal asing ke Indonesia. Pengertian Penanaman Modal Asing dalam UU Nomor 25 tahun 2007 pasal 1 ayat 3 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. Dengan adanya penanaman modal asing tersebut maka akan timbul kepemilikan asing. Kepemilikan asing adalah jumlah saham yang dimiliki oleh pihak asing (luar negeri) baik oleh individu maupun lembaga terhadap saham perusahaan di Indonesia. Kepemilikan asing dapat diukur sesuai dengan proporsi saham biasa yang dimiliki oleh asing. Para pemegang saham

memiliki beberapa hak yang hanya terdapat pada kepemilikan saham biasa, diantaranya adalah (Ross, Westerfield, dan Jordan, 2008):

a. Hak suara dalam pemilihan langsung dewan direksi perusahaan.

Jenis voting yang dapat dilakukan oleh pemegang saham ada dua jenis yaitu cumulative voting dan straight voting. Cumulative voting adalah prosedur dimana pemegang saham dapat menggunakan seluruh hak voting-nya untuk memilih hanya satu calon anggota dewan direksi perusahaan. *Straight voting* adalah prosedur dimana pemegang saham menggunakan seluruh hak voting yang untuk masing-masing calon dewan direksi perusahaan. Perbedaan efek kedua jenis voting tersebut adalah pada pemegang saham minoritas. *Cumulati vevoting* memperjelas peran pemilik saham minoritas, sedangkan straight voting justru mengaburkan peran tersebut.

b. Hak *proxy voting* dimana pemegang saham dapat memberikan hak suaranya epada pihak tertentu di dalam sebuah rapat pemegang saham. Proxy sering terjadi pada pengambilan suara di dalam perusahaan-perusahaan besar yang memiliki jutaan lembar saham yang beredar.

c. Hak mendapatkan dividen apabila perusahaan memutuskan untuk membagi dividen pada periode tertentu.

d. Hak ambil bagian dalam likuidasi aset perusahaan setelah perusahaan memenuhi kewajibannya kepada pemegang obligasi.

- e. Hak suara dalam rapat pemegang saham luar biasa yang menentukan masa perusahaan, misalnya merger, akuisisi, dan lain-lain.
- f. Hak memiliki saham yang baru diterbitkan oleh perusahaan. Hak ini disebut sebagai preemptive right.

Entitas asing yang memiliki saham sebesar 20% atau lebih sehingga dianggap memiliki pengaruh signifikan dalam mengendalikan perusahaan bisa disebut sebagai pemegang saham pengendali asing. Pemegang saham pengendali asing ini akan memungkinkan untuk memerintahkan manajemen untuk melakukan apa yang ia inginkan yang dapat menguntungkan dirinya.

Kepemilikan asing merupakan proporsi kepemilikan saham perusahaan yang dimiliki oleh perorangan, badan hukum, pemerintah serta bagian-bagiannya yang berstatus luar negeri atau perorangan, badan hukum, pemerintah yang bukan berasal dari Indonesia melalui pembelian langsung pada perusahaan maupun melalui Bursa Efek. Kepemilikan asing dalam perusahaan merupakan pihak yang dianggap *concern* terhadap peningkatan (Fauzi, 2006).

Kepemilikan asing dapat menjadi salah satu pendukung mekanisme, di mana perusahaan dengan kepemilikan asing ini akan meningkatkan persaingan pasar di Indonesia. Peningkatan persaingan ini memaksa perusahaan untuk selalu melakukan peningkatan teknologi

dan perbaikan di dalam sehingga terdapat keselarasan antara kepentingan manajer, investor, dan *stakeholders* lainnya.

Kepemilikan asing didalam sebuah perusahaan baik institusi maupun individual dianggap sebagai suatu hal yang penting. Hal ini dikarenakan pembelian saham oleh pihak asing mengindikasikan bahwa perusahaan tersebut mengalami pertumbuhan pendapatan yang stabil sehingga menjadi tolok ukur bagi investor lain untuk ikut berinvestasi (Rakhmardi, 2011). Keuntungan lain dari adanya kepemilikan asing adalah mereka dapat memengaruhi keputusan manajemen perusahaan termasuk dalam penentuan harga saham perusahaan, sehingga harga saham perusahaan tersebut akan mengalami peningkatan begitu pula dengan tingkat pengembalian yang diterima. Sejalan dengan pendapat Lee (2008) yang mengemukakan bahwa kepemilikan asing dan kepemilikan institusional lebih mampu mengendalikan kebijakan manajemen karena memiliki kemampuan dan pengalaman yang baik di bidang keuangan dan bisnis.

Menurut Wang (2007), peran asing dalam pasar sekunder (pasar modal) dapat dilihat dari dua aspek yaitu aktivitas perdagangan dan kepemilikan saham dan keduanya akan memberikan dampak berbeda bagi pergerakan harga saham di bursa. Peningkatan harga saham dalam jangka pendek akan meningkatkan transaksi di pasar modal sehingga memberikan dampak peningkatan fluktuasi pergerakan harga saham yang signifikan, karena ada potensi penarikan dana setiap saat. Ini

menyebabkan tingkat pengembalian yang diterima investor tidak menentu. Menurut Farooque et al., 2007 dalam Yulius dan Yeterina, 2013.

2. Ukuran Perusahaan

Ukuran secara umum dapat diartikan sebagai suatu perbandingan besar kecilnya suatu objek Menurut Sawir (2004), ukuran perusahaan dinyatakan sebagai determinan dari struktur keuangan dalam hampir setiap studi untuk alasan yang berbeda. Ketentuan perusahaan diatur dalam UU RI No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah. Peraturan tersebut menjelaskan 4 (empat) jenis ukuran perusahaan yang dapat dinilai dari jumlah penjualan dan aset yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Keempat jenis ukur perusahaan tersebut antara lain:

- a. Perusahaan dengan usaha ukuran mikro, yaitu memiliki kekayaan bersih
 \leq Rp 50.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan) dan memiliki jumlah penjualan \leq Rp 300.000.000,-.
- b. Perusahaan dengan usaha ukuran kecil, yaitu memiliki kekayaan bersih Rp50.000.000,- sampai Rp 500.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan) serta memiliki jumlah penjualan Rp 300.000.000,- sampai dengan Rp 2.500.000.000,-.

- c. Perusahaan dengan usaha ukuran menengah, yaitu memiliki kekayaan bersih
Rp 500.000.000,- sampai Rp 10.000.000.000,-(tidak termasuk tanah dan bangunan) serta memiliki jumlah penjualan Rp 2.500.000.000,- sampai dengan Rp 50.000.000.000,-.
- d. Perusahaan dengan usaha ukuran besar, yaitu memiliki kekayaan bersih
 \geq Rp 10.000.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan) serta memiliki jumlah penjualan \geq Rp 50.000.000.000,-.

Ukuran perusahaan dapat dinilai dari beberapa segi. Besar kecilnya ukuran perusahaan dapat didasarkan pada total nilai aktiva, total penjualan, kapitalisasi pasar, jumlah tenaga kerja dan sebagainya. Semakin besar nilai item-item tersebut maka semakin besar pula ukuran perusahaan itu. Semakin besar aset maka semakin banyak modal yang ditanam, semakin banyak penjualan maka semakin banyak perputaran uang dan semakin besar kapitalisasi pasar maka semakin besar pula ia dikenal dalam masyarakat (Supriyanto dan Falikhatun, 2008).

Dalam hal ukuran perusahaan dilihat dari total aset/aktiva yang dimiliki oleh perusahaan, yang dapat dipergunakan untuk kegiatan operasi perusahaan. Jika perusahaan memiliki total aset yang besar, pihak manajemen lebih leluasa dalam mempergunakan aset yang ada di perusahaan tersebut. Kebebasan yang dimiliki manajemen ini sebanding dengan kekhawatiran yang dilakukan oleh pemilik atas asetnya. Jika

dilihat dari sisi manajemen, kemudahan yang dimilikinya dalam mengendalikan perusahaan akan meningkatkan nilai perusahaan. Sedangkan dari sisi pemilik perusahaan, jumlah aset yang besar akan menurunkan nilai perusahaan.

Dalam penelitian ini akan digunakan total aset untuk mengukur ukuran perusahaan karena nilai aset relatif lebih stabil dibandingkan penjualan. Total aset adalah segala sumber daya yang dikuasai oleh perusahaan sebagai akibat dari transaksi masa lalu dan diharapkan akan memberi manfaat ekonomi bagi perusahaan di masa yang akan datang.

Perusahaan besar yang telah mencapai tahap kedewasaan mencerminkan bahwa perusahaan relatif lebih stabil dan lebih mampu menghasilkan laba dibandingkan perusahaan kecil. Bagi perusahaan yang stabil biasanya tingkat kepastian untuk memperoleh laba sangat tinggi. Sebaliknya, bagi perusahaan kecil besar kemungkinan laba yang diperoleh juga belum stabil karena tingkat kepastian laba lebih rendah. Dalam perusahaan besar yang memiliki keuntungan besar cenderung akan terlibat dalam transaksi atau skema yang dirancang untuk secara signifikan untuk menghindari pajak perusahaan (Rego, 2003). Di beberapa kasus perusahaan besar memiliki masalah pembayaran pajak yang tinggi karena itu lah ada beberapa perusahaan yang melakukan berbagai cara agar pembayaran pajak perusahaan menjadi rendah. Salah satu cara yang dilakukan adalah melalui transfer pricing, maka dari itu

penelitian ini akan meneliti seberapa banyak perusahaan besar yang melakukan *transfer pricing*.

3. Penelitian Terdahulu

Berikut ini beberapa penelitian terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian ini. Penelitian terdahulu yang berhubungan dengan kinerja perusahaan dapat diringkas dalam tabel 2.1 berikut :

Tabel 2.1

Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Ni Wayan Yuniasih, Ni Ketut Rasmini, Made Gede Wirakusuma	Pengaruh Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> pada Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan Manufaktur yang Listing di Bursa Efek Indonesia	Variabel independen (X): Pengaruh Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> Variabel dependen (Y): <i>Transfer Pricing</i>	Pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> berpengaruh positif pada keputusan perusahaan untuk melakukan <i>transfer pricing</i> . beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan transfer pricing dengan harapan dapat menekan beban tersebut
2	Evan Maxentia Tiwa, David P.E Saerang, Victoriana Z. Tirayoh.	Pengaruh Pajak Kepemilikan Asing dan Kepemilikan Asing Terhadap Penerapan <i>Transfer Pricing</i> pada	Variabel independen (X): Pengaruh Pajak dan Kepemilikan	Metode analisis yang digunakan regresi linier berganda dengan hasil regresi yang menggambarkan bahwa variabel pajak

	(2017)	Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2015	Asing Variabel Dependen (Y): <i>Transfer Pricing</i>	berpengaruh positif signifikan terhadap penerapan <i>transfer pricing</i> . Sedangkan variabel kepemilikan asing tidak berpengaruh positif secara signifikan terhadap penerapan <i>Transfer Pricing</i> .
3	Thesa Refgia, Fince Ratnawati dan Rusli. (2017)	Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Ukuran perusahaan, Kepemilikan Asing, dan Tunneling Incentive Terhadap Transfer Pricing	Variabel independen (X): Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Ukuran perusahaan, Kepemilikan Asing, <i>tunneling incentive</i> . Variabel dependen (Y): <i>Transfer Pricing</i>	<p>1. Hasil uji hipotesis pertama menunjukkan pajak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>. Hal ini menunjukkan semakin rendah nilai <i>Effective Tax Rate</i> maka dianggap semakin baik nilai <i>Effective Tax Rate</i> disuatu perusahaan.</p> <p>2. Hasil uji hipotesis kedua menunjukkan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>. Nilai yang tinggi menunjukkan dari setiap laba di tahun berjalan lebih tinggi dibandingkan dengan laba tahun sebelumnya.</p> <p>3. Hasil pengujian hipotesis ketiga menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap <i>transfer</i></p>

				<p><i>pricing</i>. Semakin besar total aset yang dimiliki perusahaan, maka semakin besar ukuran perusahaan tersebut.</p> <p>4. Hasil pengujian hipotesis keempat menemukan bahwa kepemilikan asing berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i>.</p>
4	Marfuah, Andri Puren Noor Azizah (2014)	Pengaruh Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> dan <i>Exchange rate</i> pada Keputusan <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan	Variabel independen (X): Pengaruh Pajak, <i>Tunneling Incentive</i> , <i>Exchange Rate</i> . Variabel Dependen (Y): <i>Transfer Pricing</i>	Berdasarkan hasil analisis regresi logistik disimpulkan bahwa dari ketiga hipotesis yang diuji, hanya hipotesis kedua tentang pengaruh positif <i>tunneling incentive</i> terhadap <i>transfer pricing</i> yang didukung. Pengujian terhadap hipotesis pertama tentang pengaruh positif pajak terhadap <i>transfer pricing</i> , hasilnya justru berlawanan arah dengan yang diprediksikan, yaitu pajak berpengaruh negatif signifikan terhadap keputusan <i>transfer pricing</i> perusahaan. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tarif pajak yang dikenakan maka akan menurunkan keputusan <i>transfer</i>

				<p><i>pricing</i> perusahaan atau sebaliknya.</p> <p>Pengujian terhadap hipotesis ketiga tentang pengaruh <i>exchange rate</i> terhadap <i>transfer pricing</i> menunjukkan arah yang positif.</p>
5	Dicky Suprianto, Raisa Pratiwi	Pengaruh Beban Pajak, Kepemilikan Asing, dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Transfer Pricing</i> pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2013-2016	<p>Variabel independen (X): Pengaruh Pajak, Kepemilikan Asing, Ukuran Perusahaan.</p> <p>Variabel dependen(Y): <i>Transfer Pricing</i></p>	<p>1. Variabel Beban Pajak berpengaruh positif signifikan terhadap praktik <i>transfer pricing</i>, dimana semakin tingginya tarif pajak yang dibayarkan oleh perusahaan mendorong perusahaan perusahaan multinasional yang berorientasi laba untuk melakukan kiat – kiat dalam meminimalkan beban pajak yang harus dibayar salah satunya dengan <i>transfer pricing</i>.</p> <p>2. Variabel Kepemilikan Asing tidak berpengaruh terhadap praktik <i>transfer pricing</i>, dimana jumlah kepemilikan saham asing yang cukup besar belum tentu dapat membuat pemegang saham dalam posisi yang kuat untuk mengendalikan perusahaan termasuk</p>

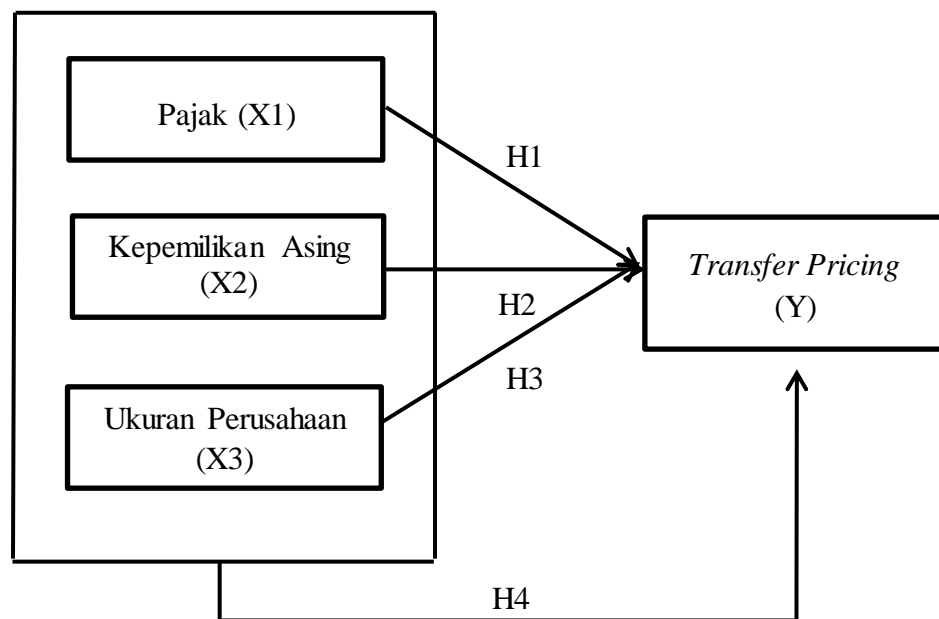
				menerapkan kebijakan <i>transfer pricing</i> .
6	Anita Wahyu Indrasti (2016)	Pengaruh Pajak, Kepemilikan Asing, <i>Bonus Plan</i> dan <i>Debt Covenant</i> Terhadap Keputusan Perusahaan Untuk Melakukan <i>Transfer Pricing</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2015)	Variabel independen(X) : Kepemilikan Asing, <i>Bonus Plan</i> , <i>Debt Covenant</i> . Variabel Dependen (Y): Keputusan Perusahaan, <i>Transfer Pricing</i>	1. Pajak berpengaruh positif terhadap <i>transfer pricing</i> . 2. Kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap <i>transfer pricing</i> . 3. Bonus plan tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> . 4. Debt covenant tidak berpengaruh terhadap <i>transfer pricing</i> .
7	Iman Santoso (2016)	<i>Advance Pricing Agreement</i> dan Problematika <i>Transfer Pricing</i> dari Perspektif Perpajakan Indonesia	Variabel Independen (X): <i>Advance Pricing Agreement</i> , Problematika <i>Transfer Pricing</i> , Variabel Dependen (Y): Perspektif Perpajakan Indonesia	Satu hal yang perlu diingat di dalam penerapan sistem APA ini, bahwasanya bersifat sukarela. Artinya otoritas fiskal Indonesia tidak dapat memaksa atau mewajibkan korporasi multinasional untuk ikut berpartisipasi di dalam program APA ini. Oleh karenanya, keberhasilan sistem APA ini akan sangat tergantung kepada otoritas fiskal untuk membuatnya “menarik”.

B. Kerangka Pemikiran.

Kerangka pemikiran ini merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. (Abdul Hamid, 2010). Berdasarkan tinjauan pustaka dan penelitian terdahulu yang sudah diuraikan, kerangka berpikir penelitian ini dapat digambarkan pada gambar berikut :

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran



Sumber : Data diolah Sendiri 2019

C. Pengembangan Hipotesis

1. Pajak Dan Keputusan Perusahaan Untuk Melakukan *Transfer*

Pricing

Salah satu alasan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah pajak. Biasanya perusahaan menghindari pembayaran pajak yang sangat tinggi. Perusahaan melaporkan laba lebih rendah pada laporan keuangannya, salah satu cara yang dipraktekkan oleh perusahaan untuk menurunkan laba adalah *transfer pricing*. Perusahaan seharusnya menggunakan prinsip harga wajar untuk mengurangi kewajiban pajak, tetapi perusahaan lebih banyak menggunakan *transfer pricing*.

Klassen *et al.*, (1993) menemukan bahwa terjadi pergeseran pendapatan oleh perusahaan multinasional sebagai respon terhadap tingkat perubahan pajak di Kanada, Eropa, dan Amerika Serikat. Perusahaan multinasional menggeser pendapatan dari Kanada ke AS, sedangkan penurunan tarif pajak di Eropa menggeser pendapatan dari AS ke Eropa. Jacob (1996) menemukan bahwa transfer antar perusahaan besar dapat mengakibatkan pembayaran pajak lebih rendah secara global pada umumnya. Penelitian tersebut menemukan bahwa perusahaan multinasional memperoleh keuntungan karena pergeseran pendapatan dari negara-negara dengan pajak tinggi ke negara dengan pajak rendah. Namun, mitigasi pajak juga ada peluang untuk penjualan domestik antara perusahaan terkait karena perbedaan tingkat pajak. Swenson (2001) menemukan bahwa tarif dan pajak berpengaruh pada insentif untuk

melakukan transaksi *transfer pricing*. Bernard *et al.*, (2006) menemukan bahwa harga transaksi pihak terkait dan *arm's-length* berhubungan dengan tingkat pajak dan tarif impor negara tujuan. Berdasarkan rumusan di atas maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

H1: pajak berpengaruh positif pada keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*

2. Kepemilikan Asing Dan Keputusan Perusahaan Untuk

Melakukan *Transfer Pricing*

Menurut Dynaty dkk (2011) dalam Kiswanto (2014) Perusahaan di Asia kebanyakan memiliki struktur kepemilikan yang terkonsentrasi. Struktur kepemilikan yang terkonsentrasi cenderung menimbulkan konflik kepentingan antara pemegang saham pengendali dan manajemen dengan pemegang saham non pengendali. Ketika kepemilikan saham yang dimiliki pemegang saham pengendali asing semakin besar maka pemegang saham pengendali asing memiliki pengaruh yang semakin besar dalam menentukan berbagai keputusan dalam perusahaan, termasuk kebijakan penentuan harga maupun jumlah transaksi *transfer pricing* (Sari, 2012). Berdasarkan rumusan di atas maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H2 : Kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

3. Ukuran Perusahaan Dan Keputusan Perusahaan Untuk

Melakukan *Transfer Pricing*

Ukuran perusahaan dapat didefinisikan sebagai upaya penilaian besar atau kecilnya sebuah perusahaan. Pada umumnya penelitian di Indonesia menggunakan total aset sebagai proksi dari ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan akan sangat penting bagi investor karena akan berhubungan dengan resiko investasi yang dilakukan (Pujiningsih, 2011: 46). 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 (Rachmawati dan Triatmoko, 2007 dalam Pujiningsih, 2011).

Transaksi *transfer pricing* merupakan salah satu upaya manajemen laba atau pengelolaan laba yang dilakukan perusahaan. Penelitian di Amerika Serikat menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba (Choutrou et al., 2001 dalam Pujiningsih, 2011: 46). Dengan demikian, ukuran perusahaan juga berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*.

Penelitian di Indonesia yang dilakukan oleh Siregar dan Utama (2005) menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap besaran pengelolaan laba, artinya semakin besar ukuran perusahaan semakin kecil besaran pengelolaan labanya. Manajer yang memimpin perusahaan besar kurang memiliki dorongan untuk melakukan

pengelolaan laba, salah satunya dengan melakukan *transfer pricing*, dibandingkan manajer di perusahaan kecil sebab perusahaan yang besar lebih diperhatikan masyarakat sehingga perusahaan besar akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan (Pujiningsih, 2011: 46).

Transfer pricing merupakan transaksi yang dilakukan antar pihak yang berelasi atau yang mempunyai hubungan istimewa. Penelitian yang dilakukan Wijaya, Supatmi, dan Widi (2009) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap transaksi pihak berelasi (*related party transaction*). Dengan demikian dapat dimungkinkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*.

H3 : Ukuran Perusahaan berpengaruh Negatif terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

1. Pajak, Kepemilikan Asing, Ukuran Perusahaan dan *Transfer Pricing*

Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan Undang-Undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal balik (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan, dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum. Menurut Prof. Dr. Rochmat Soemitro, S.H dalam Resmi (2014:1)

Kepemilikan asing merupakan kepemilikan saham yang dimiliki oleh perorangan atau institusional asing. Di perusahaan-perusahaan Asia terutama di Indonesia menggunakan menggunakan struktur kepemilikan

yang terkonsentrasi. Struktur kepemilikan terkonsentrasi cenderung menimbulkan konflik kepentingan antara pemegang saham pengendali dan manajemen dengan pemegang saham non pengendali. Menurut Dion (2009), 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. Hal ini menyebabkan pemegang saham non pengendali berada di dalam posisi yang paling lemah sehingga pemegang saham pengendali dapat menyalahgunakan hak kendalinya untuk kesejahteraannya sendiri (Dion, 2009).

Surbakti (2012), mengungkapkan bahwa perusahaan yang memiliki total aktiva 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 lama, selain itu juga mencerminkan bahwa perusahaan relatif lebih stabil dan lebih mampu menghasilkan laba dibanding perusahaan dengan total aset yang kecil. Semakin besar aset suatu perusahaan dapat disimpulkan bahwa kompleksitas yang dimiliki perusahaan juga bertambah luas, termasuk pengambilan keputusan-keputusan manajemen. Ukuran perusahaan dapat menentukan banyak sedikitnya praktik *transfer pricing* pada perusahaan. Pada perusahaan yang berukuran relative lebih besar akan dilihat kinerjanya oleh masyarakat sehingga para direksi atau

manajer perusahaan tersebut akan lebih berhati-hati dan transparan dalam melaporkan kondisi keuangannya.

Transfer pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi *financial* yang dilakukan oleh perusahaan. Terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing*, yaitu *intra-company* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar divisi dalam satu perusahaan. Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu Negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan Negara yang berbeda (*internasional transfer pricing*) (Budi dalam Hadi Setiawan, 2014).

H4: pajak, kepemilikan asing, ukuran perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap transfer pricing