

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Teori Akuntansi Positif**

Teori akuntansi positif adalah untuk menjelaskan dan memprediksi praktek akuntansi. Dengan teori akuntansi positif, pembuat kebijakan bisa memprediksi konsekuensi ekonomis dari berbagai kebijakan dan praktek akuntansi. Teori akuntansi positif berusaha menguraikan apa dan bagaimana praktek akuntansi dilakukan berdasarkan pengalaman yang dapat diuji secara empiris. Teori akuntansi positif juga menjelaskan sebuah proses, yang menggunakan kemampuan, pemahaman, dan pengetahuan akuntansi serta penggunaan kebijakan akuntansi yang paling sesuai untuk menghadapi kondisi tertentu di masa mendatang. Teori akuntansi positif dapat memberikan pedoman bagi para pembuat kebijakan akuntansi dalam menentukan konsekuensi dari kebijakan tersebut.

Harahap (2011) menjelaskan bahwa metode teori akuntansi positif diawali dari suatu teori atau model ilmiah yang sedang berlaku atau diterima umum. Berdasarkan teori ini maka dirumuskan masalah penelitian untuk mengamati perilaku atau fenomena nyata yang tidak ada dalam teori. Kemudian dikembangkan teori untuk menjelaskan fenomena tadi dan dilakukan penelitian secara terstruktur dan peraturan yang standar dengan melakukan perumusan

masalah, penyusunan hipotesa, pengumpulan data dan pengujian statistik ilmiah. Sehingga diketahui apakah hipotesa yang dirumuskan diterima atau tidak. Para pendukung menyebut metode inilah yang digolongkan sebagai ilmiah karena menggunakan peraturan yang terstruktur dan data empiris yang obyektif dan model statistik matematik yang bersifat logik.

Perkembangan teori positif tidak dapat dilepaskan dari ketidakpuasan terhadap teori normatif (Watts dan Zimmerman, 1986). Selanjutnya dinyatakan bahwa dasar pemikiran untuk menganalisa teori akuntansi dalam pendekatan normatif terlalu sederhana dan tidak memberikan dasar teoritis yang kuat. Terdapat tiga alasan mendasar terjadinya pergeseran pendekatan normatif ke positif yaitu (Watts dan Zimmerman, 1986):

1. Ketidakmampuan pendekatan normatif dalam menguji teori secara empiris, karena didasarkan pada premis atau asumsi yang salah sehingga tidak dapat diuji keabsahannya secara empiris.
2. Pendekatan normatif lebih banyak berfokus pada kemakmuran investor secara individual daripada kemakmuran masyarakat luas.
3. Pendekatan normatif tidak mendorong atau memungkinkan terjadinya alokasi sumber daya ekonomi secara optimal di pasar modal. Hal ini mengingat bahwa dalam sistem perekonomian yang mendasarkan pada mekanisme pasar, informasi akuntansi dapat menjadi alat pengendali bagi masyarakat dalam mengalokasi sumber daya ekonomi secara efisien.

Selanjutnya Watts dan Zimmerman (1986) mengembangkan pendekatan

positif yang lebih berorientasi pada penelitian empiris dan menjustifikasi berbagai teknik atau metode akuntansi yang sekarang digunakan atau mencari model baru untuk pengembangan teori akuntansi dikemudian hari.

Salah satu dalam praktik akuntansi yang dilakukan oleh perusahaan akan memiliki tujuan. Tujuan yang diinginkan salah satunya motivasi pajak. Berdasarkan teori *political cost*, Watts dan Zimmerman (1978) berpendapat bahwa perusahaan berpenghasilan tinggi akan sangat rentan terhadap pengalihan kekayaan transfer politik dalam bentuk undang-undang dan regulasi. Dimana dalam regulasi, dalam hal ini pemerintah, mewajibkan bagi seluruh perusahaan agar membayarkan pajaknya berdasarkan laba yang diperoleh perusahaan. Hal tersebut membuat perusahaan keberatan karena harus membayar pajak secara rutin ke negara yang dapat mengakibatkan berkurangnya laba yang diperoleh. Maka dari itu manager perusahaan akan cenderung untuk memilih melakukan *transfer pricing* ke grup atau entitas perusahaannya yang ada di negara lain agar pajak yang dibayar perusahaan menjadi seminimal mungkin. Segaris lurus dengan berkurangnya beban pajak yang dibayarkan dan tetap meningkatnya pendapatan perusahaan.

Dalam penelitian kali ini menggunakan hipotesis kontrak utang (*the debt covenant hypothesis*). Dalam hipotesis ini semua hal lain dalam keadaan tetap, makin dekat suatu perusahaan terhadap pelanggaran pada akuntansi yang didasarkan pada kesepakatan kontrak utang, maka kecenderungannya adalah semakin besar kemungkinan manajer perusahaan memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa kini.

Perjanjian yang tertulis dalam kesepakatan kontrak hutang adalah syarat dan ketentuan yang tertulis untuk membatasi kegiatan manajemen dalam melakukan tindakan tertentu. Manajemen perusahaan yang melakukan pelanggaran dalam perjanjian, maka cenderung memilih metode akuntansi yang memiliki dampak efektif terhadap kenaikan laba dan juga manajemen cenderung melakukan pengalihan kekayaan dari pemegang hutang ke pemegang saham. Hal seperti ini dapat dilihat dari semakin tingginya rasio ekuitas. Berdasarkan hipotesis kesepakatan kontrak hutang, ketika perusahaan mendekati kelalaian, atau memang sudah berada dalam *level* lalai/ cacat, maka lebih cenderung untuk melakukan hal tersebut.

## **2.2 Transfer Pricing**

*Organization for Economic Co-operation and Development (OECD, 1979)* mendefinisikan *transfer pricing* sebagai harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota grup dalam sebuah perusahaan multinasional dimana harga transfer yang ditentukan tersebut dapat menyimpang dari harga pasar wajar sepanjang cocok bagi grupnya. Mereka dapat menyimpang dari harga pasar wajar karena posisi mereka yang berada dalam keadaan bebas untuk mengadopsi prinsip apapun yang tepat bagi korporasinya. Penentuan Harga Transfer (*transfer pricing*) adalah penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai

Hubungan Istimewa menurut Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER32/PJ/2011.

Menurut Suandy (2016) pengertian *transfer pricing* dapat dibedakan menjadi dua yaitu pengertian yang bersifat netral dan pengertian yang bersifat pejoratif. Pengertian yang bersifat netral mengasumsikan bahwa *transfer pricing* adalah murni merupakan strategi dan taktik bisnis tanpa motif pengurangan beban pajak. Sedangkan pengertian yang bersifat pejoratif mengasumsikan *transfer pricing* sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik, antara lain menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya rendah.

*Transfer pricing* berguna untuk berbagai masalah akuntansi manajemen dan pengendalian, termasuk juga pengukuran kinerja dari tanggung jawab utama dan manajemen. Akuntan manajemen dan pengontrol secara langsung terlibat dalam menentukan *transfer pricing* yang sesuai untuk tujuan non-pajak. Namun, untuk transaksi antara lintas intra-grup di perusahaan multinasional, kepatuhan terhadap pajak telah menjadi pusat perhatian yang menarik lebih banyak perhatian dari manajemen perusahaan multinasional dibandingkan tujuan akuntansi manajemen secara langsung dalam praktik *transfer pricing* (Rossing, *et al.* 2017).

*Transfer pricing* dianggap sebagai instrumen internasional dari strategi dan manajemen pajak yang digunakan oleh perusahaan multinasional untuk tujuan memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kewajiban pajak di negara – negara dimana mereka mengoperasikan satu atau lebih anak perusahaan, divisi ataupun afiliasi (Muhammadi, *et al.* 2016).

Menurut Richardson, *et al.* (2013), *transfer pricing* adalah sarana yang digunakan perusahaan untuk secara signifikan mengurangi kewajiban pajak perusahaan, mereka dapat mengatur harga pembayaran dan perdagangan antar

perusahaan sedemikian rupa untuk memfasilitasi penghindaran pajak, terutama dengan menetapkan *transfer pricing* antar perusahaan secara strategis. Mekanisme *transfer pricing* yang utama dilakukan perusahaan adalah upaya dalam mencapai tujuan perusahaan dari memaksimalkan keuntungan global dan tujuan minimalisasi pajak (Amidu, *et al.* 2017).

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* adalah strategi dan taktik bisnis yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dengan upaya penentuan harga yang ditetapkan dalam perdagangan secara internal, baik barang komoditas ataupun pelayanan atau jasa untuk menggeser laba kearah yang diinginkan dan menjadi sarana untuk komunikasi bagi tujuan kinerja organisasi, memotivasi dan mengevaluasi kinerja departemen, juga memiliki kemampuan untuk mempengaruhi data statistik perdagangan nasional. Seringkali isu perpajakan menjadi dasar melakukan kebijakan transfer pricing. Kebijakan *transfer pricing* dari manajemen perusahaan untuk menentukan harga transfer baik barang, jasa, harta tak berwujud maupun transaksi finansial lainnya yang dilakukan dengan lawan transaksi didalam maupun luar negeri.

Penentuan dalam berapa jumlah harga yang dihitung atas transfer barang dan jasa antar perusahaan dalam satu grup pada umumnya tergantung kepada kebijakan. Beberapa metode *transfer pricing* yang sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan multinasional dan antar divisi atau antar departemen dalam melakukan aktifitas keuangannya (Suandy, 2016), yaitu:

1. Penentuan harga transfer berdasarkan biaya (*Cost - based transfer pricing*)

Digunakan pada transfer antarperusahaan yang menggunakan konsep pusat

pertanggungjawaban biaya. Konsep ini sederhana dan menghemat sumber daya karena tersedianya informasi biaya disetiap tingkat aktivitas perusahaan. Sesuai dengan jenis perusahaan, selain transfer secara vertikal (antar divisi di beberapa jenjang aktivitas produksi dan distribusi) dapat pula dilakukan secara horizontal (antar divisi yang sama pada aktivitas produksi dan distribusi). Pada *transfer* secara horizontal digunakan basis biaya, sedangkan pada *transfer* vertikal manajer divisi bertanggung jawab atas penghasilan pula (*profit center*), maka *transfer pricing* termasuk elemen laba dan akan mendekati harga pasar. Modifikasi ini sering disebut *transfer pricing* biaya plus (*cost plus transfer pricing*), dengan plusnya adalah pengembalian atas investasi (*return on investment - ROI*).

2. Penentuan harga transfer berdasarkan harga pasar (*Market basis transfer pricing*)

Menurut Suandy (2016) metode ini dianggap dapat mengukur kinerja divisi atau unit dalam satu grup perusahaan serta sekaligus dapat merefleksikan keuntungan setiap produk dan menstimulasi divisi untuk bekerja per basis kompetensi. Apabila ada suatu pasar yang sempurna, metode *transfer pricing* atas dasar harga pasar inilah merupakan ukuran yang paling memadai karena sifatnya yang independen. Namun keterbatasan informasi pasar yang terkadang menjadi kendala dalam menggunakan *transfer pricing* yang berdasarkan harga pasar.

3. Penentuan harga transfer berdasarkan negosiasi (*The negotiated price*)

Dalam ketiadaan harga, beberapa perusahaan memperkenankan divisi-divisi dalam perusahaan yang berkepentingan dengan *transfer pricing* untuk menegosiasikan *transfer pricing* yang diinginkan. Menurut Suandy (2016) pengendalian keuntungan dan pemberian otoritas kepada unit dalam grup secara memadai menghendaki adanya *transfer pricing* berdasarkan negosiasi, dengan asumsi kedudukan divisi-divisi tersebut berada dalam posisi tawar menawar (*bergaining position*) yang sama. Kelemahannya adalah negosiasi ini memakan banyak waktu, mengulang pemeriksaan dan revisi *transfer pricing*.

4. Penentuan harga transfer berdasarkan arbitrase (*Arbitration transfer pricing*)

Menurut Suandy (2016) metode ini menekankan pada *transfer pricing* berdasarkan interaksi kedua divisi dan pada tingkat yang dianggap terbaik bagi kepentingan perusahaan tanpa adanya pemaksaan oleh salah satu divisi mengenai keputusan akhir. Pendekatan ini menyampingkan tujuan konsep pusat pertanggungjawaban laba.

Menurut Suandy (2016) terdapat beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam *transfer pricing* antara lain yaitu: memaksimalkan penghasilan global, mengamankan posisi kompetitif anak atau cabang perusahaan dan penetrasi pasar, mengevaluasi kinerja anak atau cabang perusahaan mancanegara, menghindarkan pengendalian devisa, mengurangi risiko moneter dan mengatur arus kas anak atau cabang perusahaan yang memadai. Dalam lingkup perusahaan multinasional, *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan beban pajak, pengendalian devisa



dam berkenaan dengan risiko pengambilalihan oleh pemerintah asing. Fenomena perusahaan multinasional dalam ekspansinya cenderung mengoperasikan usahanya secara desentralisasi dan melaksanakan *cost revenue profit* atau *corporate profit center concept*, yang dapat mengukur dan menilai kinerja dan motivasi setiap divisi atau unit yang bersangkutan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

Dari beberapa metode penentuan *transfer pricing* dan tujuan yang ingin dicapai dari *transfer pricing* dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan dengan merelokasi penghasilan global ke negara – negara yang menerapkan tarif pajak rendah (*low tax countries*) dan meminimalkan biaya dengan jumlah yang lebih besar ke negara – negara yang mempunyai tarif pajak yang lebih tinggi (*high tax countries*), sebagai evaluasi terhadap anak perusahaan atau cabang, mengurangi beban perpajakan dan semua dilakukan dengan metode penentuan *transfer pricing* lebih mengacu kepada harga pasar yang lebih relevan dengan keadaan yang sebenarnya terjadi.

### **2.2.1 Hubungan Istimewa (*Related Parties*)**

Menurut *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD, 2014) dalam pasal 9 menyebutkan bahwa hubungan istimewa terjadi,

*“Where an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State, or the same persons participate directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State, and in either case conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which*

*would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly.”*

Hubungan Istimewa (*related parties*) merupakan hubungan yang terjadi diantara dua wajib pajak atau lebih yang dapat menyebabkan pajak penghasilan yang terutang diantara wajib pajak tersebut menjadi lebih kecil daripada yang seharusnya terutang kepada negara, wajib pajak mempunyai nilai penyertaan modal langsung maupun tidak langsung paling rendah 25%, berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak dan terdapat hubungan keluarga, berdasarkan Pasal 18 ayat (4) Undang-Undang Pajak Penghasilan No. 36 Tahun 2008 Perubahan Keempat atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1983.

Pasal 2 ayat (2) Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai No. 18 Tahun 2000 tentang hubungan istimewa di antara Wajib Pajak dapat terjadi karena adanya ketergantungan atau keterikatan antara satu dengan yang lain, dalam hal harga jual atau penggantian dipengaruhi oleh hubungan istimewa, maka harga jual tau penggantian dihitung atas dasar harga pasar wajar pada saat penyerahan barang kena pajak atau jasa kena pajak itu dilakukan. Adapun dijelaskan pada Pasal 8 Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 94 Tahun 2010 tentang Penghitungan Penghasilan Kena Pajak dan Pelunasan Pajak Penghasilan Dalam Tahun Berjalan, ketergantungan atau keterikatan dapat dilakukan secara langsung atau tidak langsung berkenaan dengan usaha, pekerjaan, atau kepemilikan atau penguasaan, yang dilakukan oleh pihak-pihak yang bersangkutan.

Dalam Undang – Undang tersebut menyebutkan tiga hal kemungkinan terjadinya hubungan istimewa antar perusahaan, yaitu:

1. Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada wajib pajak lain, atau hubungan antara wajib pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua wajib pajak atau lebih, demikian pula hubungan antara dua wajib pajak atau lebih yang disebut terakhir.
2. Hubungan istimewa yang dimaksud dapat mempengaruhi harga, yaitu adanya kemungkinan harga ditekan lebih rendah dari harga pasar. Dalam hal demikian maka yang menjadi Dasar Pengenaan Pajak adalah harga pasar yang wajar yang berlaku di pasar bebas. Dalam Surat Edaran Dirjen Pajak No. SE-18/PJ.53/1995 menegaskan bahwa hubungan istimewa antara pengusaha dapat terjadi karena adanya penguasaan langsung atau tidak langsung misalnya karena manajemen atau ketergantungan teknologi dan untuk wajib pajak orang pribadi, meskipun tidak terdapat hubungan kepemilikan.
3. Hubungan keluarga, baik sedarah maupun semenda maupun dalam garis keturunan lurus maupun ke samping satu derajat. Faktor hubungan sedarah atau semenda ini dapat menimbulkan hubungan istimewa di antara orang pribadi.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7 tahun 2015, mengatur tentang pengungkapan 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. Pengendalian adalah kepemilikan langsung melalui anak perusahaan dengan lebih dari setengah hak suara dari suatu perusahaan, atau kepentingan

substansial dalam hak suara dan kekuasaan, untuk mengarahkan kebijakan keuangan dan operasi manajemen perusahaan berdasarkan anggaran dasar atau perjanjian. Pengaruh signifikan adalah penyertaan dalam pengambilan keputusan kebijakan keuangan dan operasi suatu perusahaan, tetapi tidak mengendalikan kebijakan itu. 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.

Amidu, *et al.* (2017) berpendapat bahwa transaksi hubungan istimewa harus berdasarkan *arm's length principle*, dimana transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa harus dilakukan seolah – olah mereka tidak memiliki hubungan istimewa. Richardson, *et al.* (2013) berpendapat departemen keuangan secara kolektif menemukan bahwa perbedaan harga transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa adalah faktor utama yang berkontribusi terhadap penurunan pendapatan pajak dari perusahaan.

Dari pengertian diatas mengenai hubungan istimewa (*related parties*), dapat disimpulkan bahwa hubungan istimewa di antara Wajib Pajak dapat terjadi karena ketergantungan atau keterikatan satu dengan yang lain baik dilakukan secara langsung atau tidak langsung berkenaan dengan usaha, pekerjaan atau kepemilikan atau penguasaan sehingga memiliki hubungan komersial. Dianggap memiliki hubungan istimewa jika dilakukan oleh dua atau lebih wajib pajak pribadi maupun badan baik didalam maupun diluar negeri maupun berbentuk anak perusahaan atau pun afiliasi perusahaan tersebut dengan kepemilikan secara langsung maupun tidak

langsung, yang mempunyai tujuan tertentu dalam setiap kebijakan keuangan dan operasi untuk mempengaruhi perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa sering dimanfaatkan sebagai sarana untuk penekanan pajak, karena mendapatkan harga berbeda dengan pihak lainnya.

### **2.2.2 Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*Arm's Length Principle*)**

Pada Undang-Undang Pajak Penghasilan No. 36 Pasal 18 Ayat 1 Tahun 2008, memberikan kewenangan kepada Menteri Keuangan untuk memberi keputusan tentang besarnya perbandingan antara utang dan modal yang dapat dibenarkan untuk keperluan perhitungan pajak. Dalam dunia usaha terdapat tingkat perbandingan tertentu yang wajar mengenai besarnya perbandingan antara utang dan modal (*debt to equity ratio*). Apabila perbandingan antara utang dan modal sangat besar melebihi batas-batas kewajaran, pada umumnya perusahaan tersebut dalam keadaan tidak sehat. Dalam hal demikian, untuk penghitungan Penghasilan Kena Pajak (PKP), undang - undang ini menentukan adanya modal terselubung. Istilah modal di sini menunjuk kepada istilah atau pengertian ekuitas menurut standar akuntansi, sedangkan yang dimaksud dengan “kewajaran atau kelaziman usaha” adalah adat kebiasaan atau praktik menjalankan usaha atau melakukan kegiatan yang sehat dalam dunia usaha.

Dalam PER-32/PJ/2011 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa menjelaskan bahwa prinsip kewajaran dan

kelaziman usaha merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi yang dilakukan antara pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa yang menjadi pembanding, maka harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak – pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa yang menjadi pembanding.

Richardson, *et al.* (2013) berpendapat, jika ketentuan transaksi atas manfaat keuangan yang tidak biasa atau bahkan luar biasa, terlalu murah, maka kecil kemungkinan transaksi tersebut dianggap masuk akal karena tidak adanya ketentuan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atas transaksi tersebut. Menurut *OECD* dalam *Centre for Tax Policy and Administration, Arm's Length Principle* yaitu standar internasional yang menyatakan bahwa, di mana kondisi antara perusahaan terkait berbeda dengan yang ada di antara perusahaan independen, laba yang diperoleh dengan alasan kondisi tersebut dapat dimasukkan dalam laba perusahaan tersebut dan dikenakan pajak yang sesuai.

*OECD Transfer Pricing Guidelines (OECD TPG, 2017)* merumuskan lima metode pengujian penentuan harga pasar wajar yang paling sesuai dengan model transaksi, yaitu Perbandingan Harga Pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/ CUP*), Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/ RPM*), Biaya - Plus (*Cost Plus Method*), Pembagian Laba

(*Profit Split Method/ PSM*), dan Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/ TNMM*). Standar internasional untuk mengembangkan *transfer pricing* properti tidak berwujud yang dipindahkan antara perusahaan induk dan anak perusahaannya adalah *the arm's length principle* (Muhammadi, et al. 2016).

Menurut pengertian diatas dalam prinsip kewajaran dan kelaziman usaha adalah standar internasional untuk mengembangkan *transfer pricing* dengan prinsip yang digunakan dalam melakukan dan menjalankan kegiatan usaha yang sehat, namun untuk transaksi yang dilakukan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa apabila terdapat perbedaan harga atau laba dalam transaksi, maka akan dilakukan persamaan dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding dalam melakukan transaksinya.

### **2.2.3 Tax Expense (Beban Pajak)**

Menurut Pohan (2016) pajak adalah salah satu sumber pendapatan negara yang sangat penting bagi pelaksanaan dan peningkatan pembangunan nasional yang bertujuan untuk meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat. Menurut Waluyo (2016) 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 membayar pengeluaran - pengeluaran umum berhubung dengan tugas negara yang menyelenggarakan pemerintahan. Sedangkan menurut Resmi (2017) berpendapat bahwa pajak adalah peralihan kekayaan dari pihak rakyat kepada kas

negara untuk membiayai pengeluaran rutin dan surplusnya digunakan untuk *public saving* yang merupakan sumber utama untuk membiayai *public investment*.

Suandy (2016) dari segi ekonomi pajak merupakan pemindahan sumber daya dari sektor privat (perusahaan) ke sektor publik. Pemindahan sumber daya tersebut akan memengaruhi daya beli atau kemampuan belanja dari sektor privat. Bagi negara, pajak adalah salah satu sumber penerimaan penting yang akan digunakan untuk membiayai pengeluaran negara baik pengeluaran rutin maupun pengeluaran pembangunan. Sebaliknya bagi perusahaan, pajak adalah beban yang akan mengurangi laba bersih. Dr. N. J. Fieldmann dalam bukunya yang berjudul *De overheidsmiddelen van Indonesia, Leiden (1949)* dalam Resmi (2016) berpendapat bahwa pajak adalah prestasi yang dipaksakan sepihak oleh dan terutang kepada penguasa penguasa (menurut norma – norma yang ditetapkannya secara umum), tanpa adanya kontraprestasi dan semata – mata digunakan untuk menutup pengeluaran – pengeluaran umum.

Menurut Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007, pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Pungutan wajib yang dibayar rakyat untuk negara dan akan digunakan untuk kepentingan pemerintah dan masyarakat umum. Rakyat yang membayar pajak tidak akan merasakan manfaat dari pajak secara langsung, karena pajak digunakan untuk kepentingan umum bukan untuk kepentingan pribadi. Berdasarkan PSAK 46 (2014) tentang beban pajak (penghasilan pajak) adalah jumlah gabungan pajak kini dan pajak tangguhan yang diperhitungkan dalam



menentukan laba-rugi pada suatu periode kemudian dipadankan dengan dengan laba akuntansi. Beban pajak (penghasilan pajak) terdiri dari beban pajak kini (penghasilan pajak kini) dan beban pajak tangguhan (penghasilan pajak tangguhan).

Berdasarkan dari beberapa teori dari para ahli dan undang – undang diatas tentang definsi pajak, dapat disimpulkan bahwa pajak merupakan pemindahan sumber daya berupa iuran kepada negara dari sektor privat (perusahaan) yang bersifat memaksa berdasarkan Undang – Undang, namun wajib pajak tidak mendapatkan manfaat secara langsung akan tetapi digunakan untuk pengeluaran negara rutin maupun untuk pembangunan nasional dan merupakan kewajiban dari penghasilan dalam satu tahun yang sama.

Menurut Resmi (2017), pajak memiliki beberapa fungsi, yaitu:

1. Fungsi *Budgeter* (Sumber Keuangan Negara)

Pajak memiliki fungsi *budgeter* sebagai sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran-pengeluarannya baik pengeluaran secara rutin maupun pengeluaran untuk pembangunan. Dalam pajak sebagai sumber keuangan negara, maka pemerintah terus berupaya dalam memaksimalkan penerimaan negara. Jadi, pajak merupakan sektor penerimaan negara yang penting karena dengan pajak inilah negara (pemerintah) dapat membiayai pengeluaran-pengeluaran umum yang bertujuan untuk mensejahterakan masyarakat, sehingga besar kecilnya penerimaan negara ditentukan oleh besar kecilnya penerimaan dari sektor pajak.

## 2. Fungsi *Regularend* (Fungsi Pengatur)

Pajak mempunyai fungsi pengatur, artinya pajak sebagai alat untuk mengatur dan melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi, serta mencapai tujuan-tujuan tertentu di luar sektor keuangan.

Menurut Resmi (2017), terdapat tiga sistem dalam pemungutan pajak,

yaitu:

### a. *Official Assessment System*

Merupakan suatu sistem pemungutan yang memberikan kewenangan aparatur perpajakan untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundangundangan perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini, wajib pajak bersifat pasif sedangkan fiskus bersifat aktif. Menurut sistem ini pula utang pajak timbul apabila telah ada ketetapan fiskus dan pajak.

### b. *Self Assesment System*

Merupakan suatu sistem pemungutan pajak dimana wajib pajak harus menghitung, memperhitungkan, membayar, dan melaporkan jumlah pajak yang terutang. Aparat pajak (fiskus) hanya bertugas melakukan penyuluhan dan pengawasan untuk mengetahui kepatuhan wajib pajak. Oleh karena itu apabila dihubungkan dengan ajaran timbulnya utang pajak, maka sistem ini sesuai dengan timbulnya utang pajak menurut ajaran materiil, artinya utang pajak timbul apabila terdapat penyebab yang menimbulkan utang pajak.

#### 2.2.4 *Tax Treaty* (Perjanjian Pajak)

Menurut Peraturan Dirjen Pajak nomor Per – 10 /PJ/2017, *tax treaty* atau Persetujuan Penghindaraan Pajak Berganda (P3B) adalah perjanjian antara Pemerintah Indonesia dengan Pemerintah Negara Mitra atau Yurisdiksi Mitra dalam rangka penghindaran pajak berganda dan pencegahan pengelakan pajak. Dalam setiap *tax treaty* orang pribadi atau badan yang dicakup dalam *tax treaty* adalah orang pribadi atau badan yang merupakan subyek pajak dalam negeri dan/atau subyek pajak dalam negeri dari negara mitra *tax treaty*. Namun *tax treaty* tidak dapat diterapkan dalam hal terjadinya penyalahgunaan *tax treaty*, meskipun penerima penghasilan telah sesuai dengan ketentuan mengenai subyek pajak dalam negeri sesuai dengan Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor Per – 61/PJ/2009.

Menurut Isenbergh (1997) dalam artikel dan opini Kementerian Keuangan Republik Indonesia (2010), *tax treaty* adalah sebuah perjanjian antara dua negara yang terdiri dari satu set penyesuaian bersama dan konsesi antara undang-undang dan perbendaharaan pajak dari negara-negara tersebut. *Tax treaty* sering dipandang sebagai solusi dalam persaingan perpajakan. Bersama dengan *bilateral tax treaties*, *withholding taxes*, *tax definitions* dan metode lainnya dipilih bersama oleh para mitra dalam *tax treaty*. Hearson dan Kangave (2016) menyatakan pada prinsipnya *tax treaty* ditujukan untuk menentukan alokasi hak pemajakan yang timbul dari suatu transaksi yang terjadi di antara negara sumber dan negara domisili. Pengertian dari negara sumber adalah negara tempat sumber penghasilan berasal, sedangkan negara domisili adalah negara tempat wajib pajak berdomisili.

Pengertian dalam proses penyalahgunaan *tax treaty* yang dimaksud pada Peraturan Dirjen Pajak Nomor Per – 61/PJ/2009, dapat terjadi apabila :

- 1) Transaksi yang tidak mempunyai substansi ekonomi dilakukan dengan menggunakan struktur/ skema sedemikian rupa dengan maksud semata-mata untuk memperoleh manfaat *tax treaty*;
- 2) Transaksi dengan struktur/ skema yang format hukumnya (*legal form*) berbeda dengan substansi ekonomisnya (*Economic substance*) sedemikian rupa dengan maksud semata-mata untuk memperoleh manfaat *tax treaty*; atau
- 3) Penerima penghasilan bukan merupakan pemilik yang sebenarnya atas manfaat ekonomis dari penghasilan (*beneficial owner*).

Pengertian Pemilik yang sebenarnya atas manfaat ekonomis dari penghasilan (*beneficial owner*) yang dimaksud diatas adalah penerima penghasilan yang :

- 1) Bertindak tidak sebagai Agen

Agen adalah orang pribadi atau badan yang bertindak sebagai perantara dan melakukan tindakan untuk dan atas nama pihak lain.

- 2) Bertindak tidak sebagai *Nominee*

Nominee adalah orang atau badan yang secara hukum memiliki (*legal owner*) suatu harta dan/atau penghasilan untuk kepentingan atau berdasarkan amanat pihak yang sebenarnya menjadi pemilik harta atau pihak yang sebenarnya menikmati manfaat atas penghasilan.

### 3) Bukan perusahaan *Conduit*

Perusahaan *Conduit* adalah suatu perusahaan yang memperoleh manfaat dari suatu *tax treaty* sehubungan dengan penghasilan yang timbul di negara lain, sementara manfaat ekonomis dari penghasilan tersebut dimiliki oleh orang-orang di Negara lain yang tidak akan dapat memperoleh hak pemanfaatan *tax treaty* apabila penghasilan tersebut diterima langsung.

Dalam hal terjadi penyalahgunaan penerapan *tax treaty*, maka :

1. Pemotong/ Pemungut Pajak tidak diperkenankan untuk menerapkan ketentuan yang diatur dalam *tax treaty* dan wajib memotong atau memungut pajak yang terutang sesuai dengan Undang – Undang PPh yang berlaku;
2. Wajib Pajak Luar Negeri yang melakukan penyalahgunaan *tax treaty* tidak dapat mengajukan permohonan pengembalian kelebihan pajak yang seharusnya tidak terutang.

Berdasarkan Pasal 11 Ayat 1 Undang - Undang Nomor 24 tahun 2000 tentang Perjanjian Internasional, proses ratifikasi *tax treaty* tidak melalui persetujuan oleh DPR, tetapi cukup dilakukan dengan penerbitan Keputusan Presiden (Kepres) yang kemudian diberitahukan kepada DPR. Indonesia memiliki sejarah panjang mengenai *tax treaty*. Aturan *tax treaty* pertama kali diperkenalkan pada tahun 1934, yaitu pada saat pemerintahan Hindia Belanda. Pada tahun 1970, Indonesia pertama kali melakukan penandatanganan *tax treaty* dengan 4 negara yaitu Kanada, Inggris, Belgia dan Belanda. Hingga saat ini, Indonesia telah memiliki 65 *tax treaty* (P3B) dengan negara lain (Aeny, 2017).

Dari beberapa penuturan para ahli dan pengertian dari Undang – Undang perpajakan Indonesia, dapat disimpulkan bahwa *tax treaty* merupakan sebuah perjanjian antara dua negara atau lebih dalam hal pembagian hak perpajakan dan menghindari pemotongan pajak berganda, juga dapat meningkatkan minat investasi di suatu negara tersebut dan *tax treaty* tidak dapat diterapkan apabila subyek pajak baik di dalam negeri ataupun di luar negeri melakukan penyalahgunaan terhadap *tax treaty* tersebut dengan maksud memperoleh keuntungan sendiri dengan metode *transfer pricing* pada lawan transaksi di luar negeri.

#### **2.2.5 Tax Planning (Perencanaan Pajak)**

Perencanaan pajak adalah langkah awal dalam manajemen pajak (Suandy, 2016). Pada umumnya penekanan perencanaan pajak adalah untuk meminimumkan kewajiban pajak. Jika perencanaan pajak memiliki tujuan untuk merekayasa agar beban pajak dapat ditekan serendah mungkin dengan memanfaatkan peraturan yang ada tapi berbeda dengan tujuan pembuat Undang – Undang, maka perencanaan pajak disini sama dengan *tax avoidance* karena secara hakikat ekonomis keduanya berusaha untuk memaksimalkan penghasilan setelah pajak karena pajak merupakan unsur pengurang laba yang tersedia, baik untuk dibagikan kepada pemegang saham maupun untuk diinvestasikan kembali. Menurut Pohan (2016) perencanaan pajak adalah proses mengorganisasi usaha wajib pajak orang pribadi maupun badan usaha sedemikian rupa dengan memanfaatkan berbagai celah kemungkinan yang dapat ditempuh oleh perusahaan dalam koridor ketentuan peraturan perpajakan, agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah minimum.

Pohan (2016) menjelaskan motivasi perencanaan pajak yang mempengaruhi perilaku wajib pajak untuk meminimumkan kewajiban pembayaran pajak mereka, baik secara legal maupun illegal, yang disebut dengan *propensity of dishonesty* (diolah dari T.N. Srinivasan, "Tax Evasion: A Model", dalam *Journal of Public Economics*, 1973: 339-346) adalah sebagai berikut:

1. Tingkat kerumitan suatu peraturan

Makin rumit peraturan perpajakan, muncul kecenderungan wajib pajak untuk menghindarinya karena biaya untuk mematuhi (*compliance cost*) menjadi tinggi.

2. Besarnya pajak yang dibayar

Makin besar jumlah pajak yang harus dibayar, akan makin besar pula kecenderungan wajib pajak untuk melakukan kecurangan dengan cara memperkecil jumlah pembayarannya.

3. Biaya untuk negosiasi

Disengaja atau tidak, kadang – kadang wajib pajak melakukan negosiasi dan memberikan uang sogokan kepada fiskus dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya. Makin tinggi uang sogokan yang dibayarkan, semakin kecil pula kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran.

#### 4. Risiko deteksi

Risiko deteksi ini berhubungan dengan tingkat probabilitas apakah pelanggaran ketentuan perpajakan ini akan terdeteksi atau tidak. Makin rendah risiko terdeteksi, wajib pajak cenderung untuk melakukan pelanggaran. Sebaliknya, bila suatu pelanggaran mudah diketahui, wajib pajak akan memilih posisi konservatif dengan tidak melanggar aturan.

#### 5. Besarnya denda

Makin berat sanksi perpajakan yang bias dikenakan, maka wajib pajak akan cenderung mengambil posisi konservatif dengan tidak melanggar ketentuan perpajakan. Sebaliknya makin ringan sanksi atau bahkan ketiadaan sanksi atas pelanggaran yang dilakukan wajib pajak, maka kecenderungan untuk melanggar akan lebih besar.

#### 6. Moral masyarakat

Moral masyarakat akan member warna tersendiri dalam menentukan kepatuhan dan kesadaran mereka dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya.

Menurut Armstrong, *et al.* (2019) bahwa semua keputusan perencanaan pajak dipengaruhi oleh keputusan manajemen untuk menghindari pajak, otoritas audit dan kebijakan hukum juga mendorong perusahaan yang melakukan perencanaan pajak yang relatif ekstrim untuk dapat mendorong keputusan perencanaan pajaknya ke arah komponen yang strategis. Bradshaw, *et al.* (2018) berpendapat, jika *tax planning* dapat meningkatkan nilai dari pemegang saham dan



pengembangan untuk penghindaraan pajak. Wrede (2014) menemukan bahwa *tax planning* adalah satu – satunya variabel yang memiliki pengaruh stabil terhadap tarif pajak yang berlaku adil. Sedangkan menurut Taylor dan Richardson (2014) *tax planning* yang berisiko atau agresif dapat menyebabkan ketidaktepatan kinerja aktual dari perusahaan dan mengurangi konten informasi terkait penghasilan kena pajak perusahaan.

Dari semua pendapat para ahli diatas, dapat diambil kesimpulan perihal *tax planning*, yaitu sebuah langkah awal yang dilakukan dalam manajemen pajak dimana upaya dalam meminimalkan kewajiban pajak tanpa melanggar peraturan yang ada. *Tax planning* merupakan variabel yang stabil terhadap tarif pajak yang berlaku adil. Keputusan pelaksanaan *tax planning* diambil oleh top manajemen dan jika *tax planning* terlalu berisiko maka dapat mengakibatkan informasi yang ada pada perusahaan tidak aktual.

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) menurut Kovermann dan Wendt (2019) yang bertujuan untuk mengurangi pembayaran pajak mungkin sah dan masuk akal secara ekonomi untuk dilakukan, tapi juga ada resiko tertentu, seperti biaya tambahan yang tidak terduga, bunga, denda, kerusakan reputasi atau audit pajak yang intensif dan mahal. Blaufus, *et al.* (2019) menyebutkan penghindaran pajak (*tax avoidance*) sebagai strategi perusahaan memanfaatkan ketentuan perpajakan yang dilakukan secara legal untuk meminimalkan kewajiban pajak. Duan, *et al.* (2018) menemukan jika seorang *CEO (Chief Executive Officer)* merupakan orang yang memiliki pengalaman dibidang *military*, cenderung terlibat terhadap *tax*

*avoidance* karena menganggap mereka memiliki nilai yang sama terhadap legitimasi pemerintah.

Menurut Balafoutas, *et al.* (2015) penggelapan pajak (*tax evasion*) sangat merugikan bagi kesejahteraan negara, hanya karena alasan yang sederhana yaitu penambahan beban pajak yang berlebihan dan beberapa biaya tersebut merupakan biaya nyata (*real*) bukan merupakan harga transfer (*transfer pricing*). Sedangkan Pappa, *et al.* (2014) menemukan bahwa keberadaan korupsi dan penggelapan pajak (*tax evasion*) sangat penting untuk konsolidasi pada tingkat pengangguran dan investasi, tetapi tidak untuk konsumsi, ekspor dan impor. Blaufus, *et al.* (2019) menyebutkan *tax evasion* sebagai strategi perusahaan memanfaatkan ketentuan perpajakan yang dilakukan secara ilegal untuk meminimalkan kewajiban pajak.

Dari beberapa pengertian dan pendapat dari penelitian sebelumnya, dapat diambil kesimpulan bahwa perencanaan pajak (*tax planning*) dapat dilakukan dengan dua hal, yaitu dengan cara penghindaran pajak (*tax avoidance*) dan penggelapan pajak (*tax evasion*). Penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan perencanaan pajak (*tax planning*) dengan memanfaatkan celah dari peraturan perpajakan yang berlaku, guna untuk memaksimalkan beban pajak. Sementara itu penggelapan pajak (*tax evasion*) adalah perencanaan pajak (*tax planning*) yang dilakukan wajib pajak dengan cara yang illegal dan melanggar peraturan yang ada, dengan demikian dapat dikenakan sanksi oleh pemerintah karena dapat merugikan negara.

### 2.2.6 *Leverage*

*Leverage* adalah sebuah kekuatan yang memperkuat kinerja likuiditas dan arus kas sebagai sumber kehidupan bagi perusahaan (Vengesai dan Kwenda, 2018). Menurut Richardson, *et al.* (2013) perusahaan yang memiliki *leverage* yang tinggi cenderung untuk memanfaatkan karakteristik utama dari modal utang. Sama halnya dengan pernyataan Kasmir (2018) bahwa *leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang. Menurut Fahmi (2013), rasio *leverage* adalah mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai dengan utang. Penggunaan utang yang terlalu tinggi akan membahayakan perusahaan karena akan masuk dalam kategori *extreme leverage*, yaitu perusahaan terjebak dalam tingkat utang yang tinggi dan sulit untuk melepaskan beban utang tersebut.

Harahap (2013) menyebutkan bahwa *leverage* adalah rasio yang menggunakan hutang dan modal untuk mengukur besarnya rasio. Dari pengertian para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa *leverage* merupakan salah satu sumber kekuatan bagi perusahaan dengan menggunakan utang sebagai dasarnya.

### 2.2.7 *Exchange Rates (Nilai Tukar)*

Menurut Gao dan Zhao (2015) ketidakpastian nilai tukar berdampak pada penetapan *transfer pricing* atas nilai tukar mata uang yang berbeda pada varian laba masing – masing divisi. Demian dan Mauro (2018) menyatakan bahwa depresiasi dari nilai tukar dapat meningkatkan kegiatan ekspor barang. Zerihun, *et al.* (2016) berpendapat bahwa nilai tukar yang stabil diperlukan untuk mengantisipasi krisis keuangan yang dapat menunjukkan bahwa serikat moneter yang melibatkan

ekonomi heterogen dapat memiliki risiko yang buruk untuk pertumbuhan dan pekerjaan.

Yiheyis dan Musila (2018) mengatakan penyesuaian nilai tukar diperlukan untuk menangani kasus nilai tukar yang terlalu tinggi terutama di beberapa negara berkembang. Charef dan Ayachi (2018) menyebutkan secara teoritis, dampak yang diharapkan dari fluktuasi nilai tukar pada perjanjian perdagangan bisa menjadi negatif atau positif tergantung pada asumsi yang dibuat. Dari pengertian diatas dapat dibuat kesimpulan, bahwa *exchange rates* (nilai tukar) merupakan salah satu elemen dalam perdagangan khususnya antar negara yang memiliki mata uang berbeda dan memiliki pengaruh negatif atau positif akibat fluktuasinya tersebut.

### 2.3 Penelitian Sebelumnya

Dalam melakukan penelitian, peneliti perlu untuk mengadakan *review* dari hasil – hasil penelitian sebelumnya. *Review* hasil dari penelitian sebelumnya dilakukan untuk mengetahui masalah – masalah atau isu – isu apa saja yang pernah dibahas oleh penelitian sebelumnya. Masing – masing penelitian yang telah dilakukan terdahulu menggunakan variabel dengan karakteristik yang berbeda sehingga mendapatkan hasil penelitian yang berbeda pula.

Richardson, *et al.* (2013) menyimpulkan bahwa perusahaan meningkatkan pengungkapan mengenai penetapan *transfer pricing* dan basis komersial dari transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa akan membantu dari sudut perpajakan. Dan kualitas pengaturan *transfer pricing* dapat membantu mengurangi kepatuhan beban pajak dan kebutuhan perusahaan untuk menyiapkan

cadangan pajak penghasilan dan utang pajak terhadap audit perpajakan. Hussein, *et al.* (2017) berpendapat bahwa *the fairness effect* dari *transfer pricing* didasarkan berdasarkan pada pembagian keuntungan yang adil dan sejahtera, terutama ketika harga pasar menghasilkan distribusi laba yang tidak merata.

Namun menurut Klassen, *et al.* (2013), keberhasilan perusahaan melakukan *transfer pricing* memberikan dampak signifikan terhadap *effective tax rate*, anggaran pajak yang besar dan pengalaman direktur juga mempengaruhi *effective tax rate* yang rendah dan terdapat keterkaitan antara praktek *transfer pricing* dan upaya minimalisasi pajak. Gao dan Zhao (2015) mengembangkan model matematika untuk *transfer pricing* pada perusahaan multinasional. Pemilihan ukuran biaya dan perbedaan tarif kedua belah pihak akan mempengaruhi antar divisi, namun mereka dapat mengawasi kerugian atau kenaikan biaya, jika tarif pajak rekanannya turun. Sedangkan Siddique dan Ahmed (2015) menemukan bahwa para eksekutif tidak semata – mata berfokus pada masalah keuangan, ekonomi dan perpajakan sebagai tujuan utama dari *transfer pricing*. *MNC's* di Bangladesh menggunakan *transfer pricing* untuk membantu dalam mencapai strategi perusahaan dan tujuan perusahaan lainnya. Secara umum, para eksekutif memandang bahwa *transfer pricing* memang memengaruhi ukuran kinerja pada perusahaan. Ini didukung oleh temuan bahwa *transfer pricing* juga berkontribusi terhadap pencapaian tujuan perusahaan.

Sementara menurut Rossing, *et al.* (2017) menemukan dalam dunia pendidikan akuntansi persoalan terhadap *transfer pricing* tidak diekspos secara menyeluruh dan bagaimana implikasi nya terhadap akuntansi manajerial.

Muhammadi, *et al.* (2016) menemukan bahwa kesulitan yang dihadapi auditor pajak di Indonesia selama audit kasus *transfer pricing* yang berasal dari *intangible assets*, yaitu: masalah teknis, penentuan keberadaan aktiva tidak berwujud, mendefinisikan, membedakan dan mengklasifikasikan jenis aktiva tidak berwujud, menemukan pembanding yang tepat, memverifikasi pengalihan aktiva tidak berwujud, menentukan manfaat dan nilai wajar dari aktiva tidak berwujud. Banyak perusahaan multinasional di Ghana menggunakan *transfer pricing* dan kegiatan manipulatif pendapatan untuk secara agresif mengurangi kewajiban pajak perusahaan mereka menurut penelitian yang dilakukan oleh Amidu, *et al.* (2017).

Holtzman dan Nagel (2014) menemukan kebijakan dalam penentuan *transfer pricing* harus dikembangkan dengan bantuan para professional pajak yang dapat bertahan, fleksibel dan sesuai dengan perencanaan pajak perusahaan, sehingga dapat fokus pada tujuan bisnis operasional lainnya. Martins (2017) dalam penelitiannya yang dilakukan di Portugal, menemukan beberapa norma akuntansi yang berlaku disana memiliki kualitas yang rendah khususnya dalam bidang *transfer pricing*, yaitu saat ketika menilai komparabilitas berdasarkan harga margin operasi perusahaan. Yao (2013) menyimpulkan jika perusahaan hilir memiliki biaya produksi marjinal konstan yang berbeda, maka perusahaan hulu memiliki insentif untuk membebaskan perusahaan hilir yang berbiaya rendah dengan *transfer pricing* yang lebih tinggi.

Tabel 2.1

Tabel penelitian sebelumnya tentang *Transfer Pricing*

| No | Nama/ Tahun/ Judul Penelitian  | Variabel Yang Diteliti  | Hasil Penelitian   |
|----|--|---|--|
| 1  | Grant Richardson, Grantley Taylor, dan Roman Lanis<br>2013<br>Determinants Of Transfer Pricing Aggressiveness: Empirical Evidence From Australian Firms. | <i>Independen: Firm Size, Profitability, Firm Leverage, Intangible Assets, Multinationality</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing Aggressiveness</i> | <i>Firm Size, Profitability, Firm Leverage, Intangible Assets, Multinationality</i> secara positif terkait dengan <i>Transfer Pricing Aggressiveness</i> setelah mengendalikan efek sektor industri.   |
| 2  | Jen Te Yao<br>2013<br>The Arm's Length Principle, Transfer Pricing, And Location Choices   | <i>Independen: The Arm's Length Principle, Location Choices</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i>  | Penetapan biaya yang dikeluarkan perusahaan hilir, secara positif mempengaruhi keputusan transfer pricing yang dilakukan perusahaan hulu.  |
| 3  | Kenneth Klassen, Petro Lisowsky, dan Devan Mescall<br>2013<br>Transfer Pricing: Strategies, Practices, And Tax Minimization                              | <i>Independen: Pajak (Effective Tax Rate)</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i>  | Pajak melalui <i>Effective Tax Rate</i> , secara positif mempengaruhi perusahaan dalam mengambil keputusan untuk melakukan transfer pricing dengan menghindari perselisihan kepada otoritas perpajakan.  |
| 4  | Yair Holtzman dan Paul Nagel<br>2014<br>An Introduction To Transfer Pricing  | <i>Independen: Controlled Price, Arm's Length Transaction</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i>  | Pengendalian harga dan transaksi berkepanjangan tangan, berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i> dengan bantuan para profesional pajak agar perusahaan dapat fokus dengan kegiatan bisnis yang lainnya. |
| 5  | Lu Gao dan Xuan Zhao<br>2015<br>Determining Intra-Company Transfer Pricing For Multinational Corporations  | <i>Independen: Exchange Rate</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i>   | <i>Exchange rate</i> tidak memiliki pengaruh positif terhadap kebijakan perusahaan dalam melakukan <i>transfer pricing</i> , karena hanya sebagai pengawas dalam hal perpajakan dengan rekanannya.   |

|    |  |   |   |
|----|--|---|---|
| 6  | Nur E Alam Siddique dan Alim Al Ayub Ahmed<br>2015<br>Congruence Of Competitive Advantage And Transfer Pricing: A Study On Selected MNCs Operating In Bangladesh | <i>Independen: Competitive Advantage</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i>                   | Pencapaian perusahaan dan tujuan perusahaan dalam kegiatan bisnis dapat mempengaruhi kebijakan perusahaan dalam melakukan <i>transfer pricing</i> perusahaan, agar tujuan perusahaan dapat terealisasi.                         |
| 7  | Abdul Haris Muhammadi, Zahir Ahmed dan Ahsan Habib<br>2016<br>Multinational Transfer Pricing Of Intangible Assets: Indonesian Tax Auditors' Perspectives         | <i>Independen: Auditor Perspective</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i>                     | <i>Auditor perspective</i> tidak memiliki pengaruh terhadap kebijakan transfer pricing perusahaan, namun dalam pelaksanaan auditor kesulitan dalam hal mencari data pembanding untuk proses audit <i>transfer pricing</i> .     |
| 8  | Antonio F. Martins<br>2017<br>Accounting Information And Its Impact In Transfer Pricing Tax Compliance: A Portuguese View  | <i>Independen: Profit Shifting, Accounting Information</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i> | <i>Profit shifting</i> dan <i>Accounting information</i> belum berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i> , dikarenakan dalam tempat penelitian kebijakan atas transaksi tersebut masih lemah. |
| 9  | Christian Plessner Rossing, Martine Cools and Carsten Rohde<br>2017<br>International Transfer Pricing In Multinational Enterprises                               | <i>Independen: OECD Transfer Pricing Guidelines</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i>        | Pembelajaran dalam <i>OECD Transfer Pricing Guidelines</i> yang dilakukan memiliki dampak pemahaman terhadap kebijakan <i>transfer pricing</i> , sesuai dengan kebijakan akuntansi yang berlaku.                                |
| 10 | Mohammed Amidu, William Coffie dan Philomina Acquah<br>2017<br>Transfer Pricing, Earnings Management And Tax Avoidance Of Firms In Ghana                         | <i>Independen: Earnings Management, Tax Avoidance</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i>      | <i>Earnings Management</i> dan <i>Tax Avoidance</i> memberikan dampak positif dalam kebijakan perusahaan melakukan <i>transfer pricing</i> , sebagai bentuk manajemen dari laba dan penghindaran pajak.                         |
| 11 | Mohamed E. Hussein, Michael Kraten, Gim S. Seow dan Kinsun Tam<br>2017<br>Influences Of Culture On Transfer Price Negotiation                                    | <i>Independen: Fairness, Culture, Reward Allocation</i><br><i>Dependen: Transfer Pricing</i>    | <i>Fairness, Culture</i> dan <i>Reward Allocation</i> memberikan dampak positif dalam keputusan <i>transfer pricing</i> perusahaan, terutama saat keadaan harga pasar yang tidak menentu.                                       |

Sumber: Penelitian empiris



## 2.4 Kerangka Pemikiran

### 2.4.1 Pengaruh *Tax Expense* Terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan teori akuntansi positif, seharusnya dalam praktik bisnis perusahaan menggunakan prinsip kelaziman dan kewajaran usaha untuk menekan kewajiban perpajakan, namun banyak perusahaan menggunakan *transfer pricing*. Perbedaan tarif pajak yang berlaku di setiap negara memungkinkan perusahaan multinasional menggunakan mekanisme *transfer pricing* untuk memindahkan laba ke negara yang memiliki tarif pajak rendah, sehingga dapat memperkecil beban pajak sebagai upaya memaksimalkan keuntungan. Negara yang memiliki pajak rendah biasanya menarik investasi yang lebih tinggi. Menurut Klassen, *et al.* (2013) terdapat kaitan antara beban pajak dengan *transfer pricing*. Semakin rendah beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan, maka perusahaan itu akan cenderung untuk melakukan *transfer pricing*.

Pengukuran *tax expense* menggunakan *GAAP Effective Tax Rates (GAAPETR)*, pengukuran yang dilakukan dalam penelitian Dyreng (2008), Kim dan Limpaphayom (1998) dan Richardson, *et al.* (2013) yang merupakan rasio untuk melihat beban pajak yang dibayarkan dalam tahun berjalan. *GAAP-ETR* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$GAAP\ ETR = \frac{Tax\ Expense_{i,t}}{Pretax\ Income_{i,t}}$$

Dimana :

- a. *GAAP ETR* adalah *effective tax rate* berdasarkan pelaporan akuntansi keuangan yang berlaku.

- b. *Tax expense*, adalah beban pajak penghasilan badan untuk perusahaan i pada tahun t berdasarkan laporan keuangan perusahaan .
- c. *Pretax Income*, adalah pendapatan sebelum pajak untuk perusahaan i pada tahun t berdasarkan laporan keuangan perusahaan.

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.
- 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 *Transfer Pricing Documentation*).

Begitu banyaknya manfaat dari pajak sebagai sumber negara untuk kebutuhan nasional dan pembangunan, maka dengan adanya praktik penyalahgunaan *transfer pricing*, dapat merugikan negara. Secara otomatis atas tindakan penyalahgunaan *transfer pricing* tersebut akan mengurangi pendapatan

negara dari sektor perpajakan. Karena banyak perusahaan yang mengidentifikasi, bahwa pembayaran pajak yang dilakukan sebagai beban sehingga perusahaan akan selalu berusaha untuk meminimalkan beban tersebut.

#### 2.4.2 Pengaruh *Tax Planning* Terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan teori akuntansi positif, *tax planning* yang dilakukan oleh top manajemen perusahaan guna mendapatkan keuntungan dalam meminimalisasi kewajiban perpajakan dengan menggunakan kebijakan *transfer pricing*. Semua keputusan perencanaan pajak dipengaruhi oleh keputusan manajemen untuk menghindari pajak, otoritas audit dan kebijakan hukum juga mendorong perusahaan yang melakukan perencanaan pajak yang relatif ekstrim untuk dapat mendorong keputusan perencanaan pajaknya ke arah komponen yang strategis (Armstrong, *et al.* 2019).

Pengukuran *tax planning* pada penelitian ini diukur dengan menggunakan rumus *Cash Effective Tax Rates (Cash ETR)*. *Cash effective tax rates* adalah rasio yang digunakan untuk menentukan berapa besar cash yang digunakan untuk mencapai efektifitas perpajakan. Rumus tersebut sudah pernah digunakan dalam penelitian yang dilakukan oleh Guenther, *et al.* (2017). *Cash effective tax rates* dirumuskan dengan proksi sebagai berikut:

$$\text{Cash ETR} = \frac{\text{Cash Tax Paid}}{\text{Pretax Book Income}}$$

Dimana :

- a. *Cash ETR* adalah *effective tax rate* berdasarkan jumlah pajak penghasilan badan yang dibayarkan (*cash*) perusahaan pada tahun

berjalan.

- b. *Cash Tax Expense* adalah jumlah pajak penghasilan badan yang dibayarkan perusahaan pada tahun berjalan berdasarkan laporan keuangan perusahaan.
- c. *Pretax Book Income* adalah pendapatan sebelum pajak untuk perusahaan pada tahun berjalan berdasarkan laporan keuangan perusahaan.

Dalam penerapan *tax planning* terhadap kebijakan *transfer pricing* harus menggunakan metode akuntansi yang tepat dan menentukan metode akuntansi tertentu untuk menghadapi persoalan dimasa mendatang. Sehingga para top manajemen yang membuat kebijakan dapat mengetahui konsekuensi dari kebijakan yang mereka buat tersebut. Kebijakan dalam melakukan *transfer pricing* dapat menguntungkan perusahaan, jika dilakukan dengan perencanaan perpajakan yang baik.

#### **2.4.3 Pengaruh *Leverage* Terhadap *Transfer Pricing***

Perusahaan multinasional biasanya membiayai anggota kelompok dengan transfer utang dan/ atau modal. Transfer utang dan/ atau modal yang sebagian didorong oleh peluang untuk arbitrase pajak dan dengan demikian, perusahaan yang terlibat dalam lokalisasi selektif utang untuk tujuan pajak lebih mungkin menjadi agresif dalam hal pengaturan *transfer pricing* mereka (Richardson *et al.* 2013).

Pengukuran untuk menentukan *leverage* dengan menggunakan pembagian total kewajiban jangka panjang dengan total asset perusahaan (Richardson, *et al.* 2013). Tingkat *leverage* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan lebih banyak

bergantung pada utang dalam membiayai aset perusahaan yang menimbulkan biaya tetap berupa beban bunga. Oleh karena itu, Semakin besar utang yang dimiliki perusahaan, maka beban bunga yang dibayarkan perusahaan juga semakin besar. *Debt to Equity Ratio* dapat diproksikan sebagai berikut:

$$\text{Debt To Equity Ratio (DER)} = \frac{\text{Total Kewajiban}}{\text{Total Ekuitas}}$$

#### 2.4.4 Pengaruh *Exchange Rates* Terhadap *Transfer Pricing*

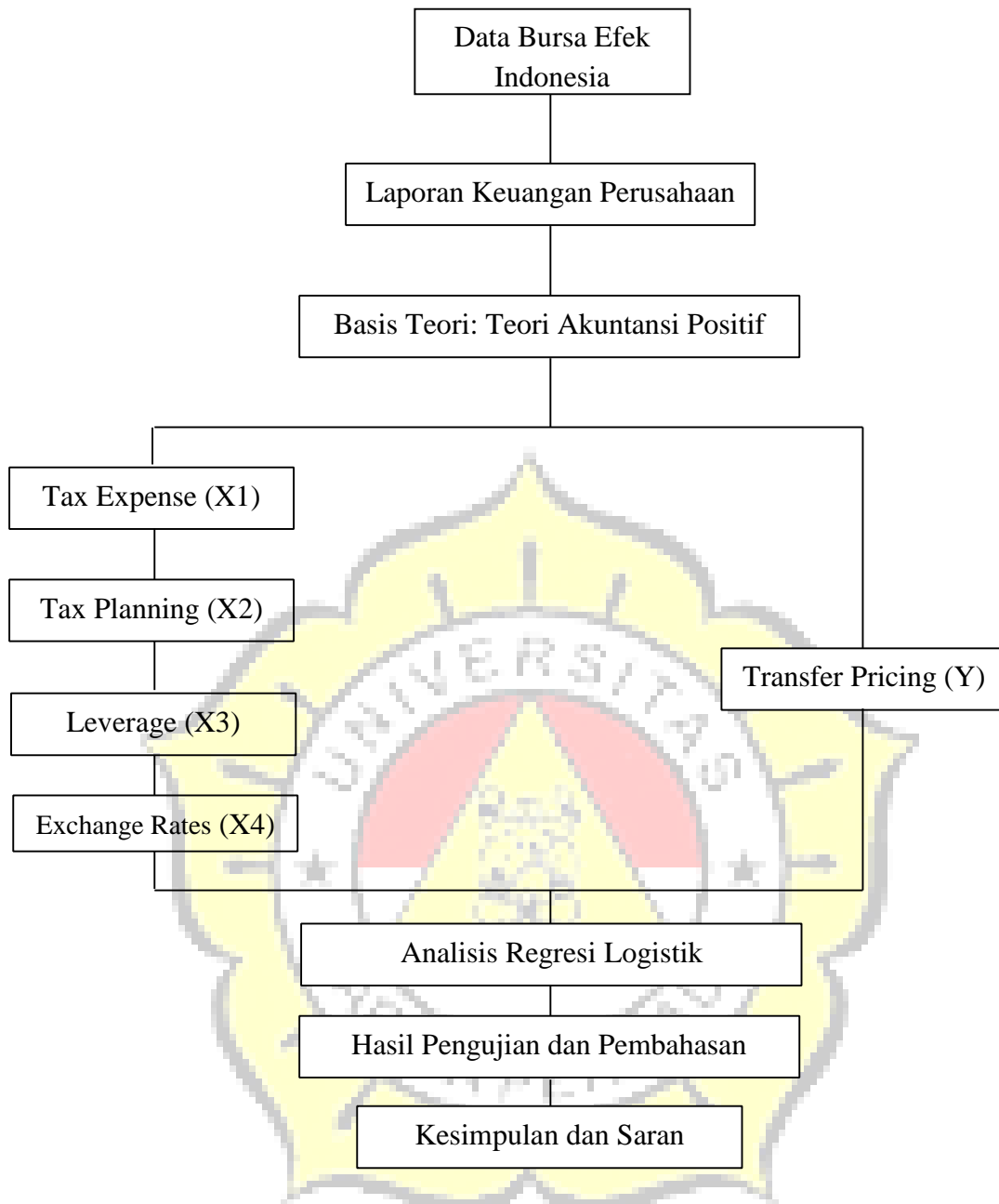
Ketidakpastian nilai tukar berdampak pada penetapan *transfer pricing* atas nilai tukar mata uang yang berbeda pada varian laba masing – masing divisi (Gao dan Zhao, 2015). *Exchange rate* merupakan perjanjian yang dikenal sebagai nilai tukar mata uang terhadap pembayaran saat ini atau dikemudian hari antara dua mata uang masing – masing negara atau wilayah.

*Exchange rates* diukur dengan membandingkan antara laba/ rugi atas selisih kurs dengan laba/ rugi sebelum pajak, menurut Chan, *et al.* (2002) dan Marfuah dan Andri (2014). Bila dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Exchange Rates} = \frac{\text{Laba/Rugi Selisih Kurs}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

#### 2.4.5 Skema Kerangka Pemikiran

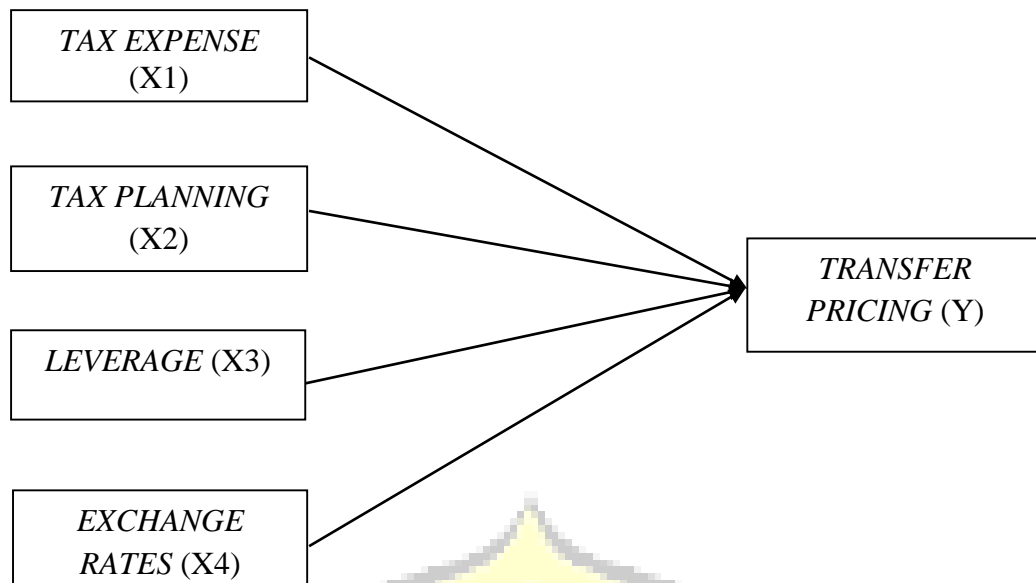
Kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan dalam gambar 2.2, sebagai berikut:



**Gambar 2.2 Skema Kerangka Pemikiran**

#### 2.4.6 Model Variabel

Variabel dalam penelitian ini, dapat digambarkan dengan model variabel dalam gambar 2.3, sebagai berikut:



**Gambar 2.3 Model Variabel**

#### 2.4.7 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H1 : *Tax expense* berpengaruh positif terhadap kebijakan *transfer pricing*.

H2 : *Tax planning* berpengaruh positif terhadap kebijakan *transfer pricing*.

H3 : *Leverage* berpengaruh positif terhadap kebijakan *transfer pricing*.

H4 : *Exchange Rates* berpengaruh positif terhadap kebijakan *transfer pricing*.

