

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

#### 2.1 Kajian Pustaka

##### 2.1.1 Akuntansi

###### 2.1.1.1 Definisi Akuntansi

Beberapa ahli dalam bidang akuntansi memberikan definisi yang berbeda, namun berbagai definisi tersebut pada dasarnya memiliki tujuan dan inti yang sama yaitu merumuskan pengertian akuntansi yang mudah dipahami.

Definisi akuntansi seperti diberikan oleh Komite Terminologi dari *American Institute of Certified Public Accountants* (2011:50) adalah sebagai berikut :

*“Accounting is an information system that produces financial information to interested parties about the activities and economic conditions of a company”.*

Menurut James M. Reeve, Carl S. Warren, & dkk (2011:9), akuntansi adalah sebagai berikut:

*“accounting (accounting) can be interpreted as information that provides reports to stakeholders about economic activities and conditions of the company.”*

Menurut Walter T. Harisson dan Charles T. Horngren yang dialihbahasakan oleh Gina Gania (2011:4) mengemukakan akuntansi adalah sebagai berikut :

*“Accounting is an information system that measures business activity, processes data into reports, and communicates decisions that will make decisions that can bring business activity”.*

Berdasarkan beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah pengukuran, penjabaran atau pemberian kepastian mengenai informasi yang membantu manajer, investor, otoritas pajak dan pembuat keputusan lain untuk membuat alokasi sumber daya keputusan di dalam perusahaan, organisasi dan lembaga pemerintahan.

#### **2.1.1.2 Bidang Akuntansi**

Akuntansi mempunyai bidang-bidang khusus dan juga perkembangan yang pesat mengikuti perkembangan zaman. Menurut Zakiyudin (2013:7) bidang-bidang akuntansi antara lain:

1. Akuntansi Keuangan (*financial accounting*)  
Berkaitan dengan akuntansi suatu unit ekonomi secara keseluruhan. Akuntansi bertujuan untuk menghasilkan laporan keuangan dan kepentingan pihak luar seperti investor, badan pemerintah dan pihak luar lainnya. Dalam penyusunan laporan keuangan yang perlu diperhatikan adalah keharusan mengikuti aturan-aturan yang berlaku di suatu negara. Standar akuntansi keuangan di Indonesia dikeluarkan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia dalam bentuk Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK)
2. Auditing (*auditing*)  
Bidang ini berhubungan dengan proses pengauditan laporan keuangan yang dihasilkan oleh akuntansi keuangan. Tujuan dari pelaksanaan audit adalah agar informasi akuntansi yang disajikan dapat lebih dipercaya karena ada pihak lain yang memberikan pengesahan, untuk memastikan

ketaatan terhadap prosedur yang berlaku, untuk menilai efektifitas dan efisiensi dari suatu kegiatan.

Objektivitas dan independensi adalah suatu yang mendasari pemeriksa dalam melakukan pemeriksaan. Akuntansi tunduk pada standar auditing dan kode etik akuntansi dalam melaksanakan proses audit. Standar ini dinamakan Standar Akuntan Publik (SPAP) yang dikeluarkan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia.

Disamping menggunakan jasa akuntan publik, umumnya banyak perusahaan besar yang memiliki auditor internal (*internal auditor*) untuk melakukan pemeriksaan sejauh mana tiap-tiap bagian dalam perusahaan telah mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh manajemen perusahaan.

3. Akuntansi Manajemen (*management accounting*)  
Beberapa manfaat dari akuntansi manajemen adalah mengendalikan kegiatan perusahaan. Memonitor arus kas dan memberikan berbagai alternatif dalam pengambilan keputusan. Trend baru dalam akuntansi manajemen adalah pengendalian perusahaan melalui proses aktivitas yang dijalankan (*activity based management*). Saat ini akuntan publik telah mengembangkan penyedia jasa konsultasi bisnis (*business consulting*) dan jasa konsultasi ekonomi dan keuangan (*economic and financial consulting*).
4. Akuntansi Biaya (*cost accounting*)  
Bidang akuntansi ini erat kaitannya dengan penetapan dan kontrol atas biaya terutama berhubungan dengan biaya produksi dan distribusi suatu barang, fungsi utama akuntansi biaya adalah mengumpulkan, mengidentifikasi dan menganalisa data mengenai biaya-biaya baik biaya yang sudah maupun yang akan terjadi. Berguna bagi manajemen sebagai salah satu alat kontrol atas kegiatan yang sedang, telah dan perencanaan di masa yang akan datang.
5. Akuntansi Perpajakan (*tax accounting*)  
Dikarenakan tujuan akuntansi ini adalah untuk tujuan perpajakan, maka konsep tentang transaksi, kejadian keuangan, bagaimana mengukur dan melaporkannya ditetapkan oleh peraturan pajak.  
Peraturan pajak memiliki peran yang sangat besar terhadap keputusan usaha yang dilakukan perusahaan. Seorang akuntan dapat berperan dalam perencanaan pajak (*tax planning*), pelaksanaan peraturan perpajakan, dan mewakili perusahaan dihadapan kantor pajak.
6. Penganggaran (*budgeting*)  
Merupakan bidang yang berkaitan dengan penyusunan rencana keuangan dalam hal kegiatan perusahaan dalam jangka waktu tertentu, menganalisis dan melakukan pengawasan atas pelaksanaannya.

Menurut Rahman Pura (2013:4) bidang-bidang akuntansi ada delapan

macam yaitu:

1. Akuntansi keuangan (*financial accounting*)  
Adalah bidang akuntansi dari suatu entitas ekonomi secara keseluruhan. Akuntansi ini menghasilkan laporan keuangan yang ditujukan untuk semua pihak khususnya pihak-pihak dari luar perusahaan, sehingga laporan yang dihasilkan bersifat serbaguna (*general purpose*)
2. Akuntansi Manajemen (*management accounting*)  
Adalah akuntansi yang khusus memberi informasi bagi pimpinan perusahaan/manajemen untuk mengambil keputusan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.
3. Akuntansi Biaya (*cost accounting*)  
Adalah akuntansi yang kegiatan utamanya adalah menetapkan, mencatat, menghitung, menganalisis, mengawasi, serta melaporkan kepada manajemen tentang biaya dan harga pokok produksi.
4. Akuntansi Pemeriksaan (*auditing*)  
Bidang ini berhubungan dengan pemeriksaan secara bebas terhadap laporan akuntansi yang dibuat bisa lebih dipercaya.
5. Sistem Akuntansi (*accounting system*)  
Bidang ini melakukan perencanaan dan implementasi dari prosedur pencatatan dan pelaporan data akuntansi
6. Akuntansi Perpajakan (*tax accounting*)  
Adalah bidang akuntansi yang bertujuan untuk membuat laporan keuangan untuk kepentingan perpajakan dan perencanaan perpajakan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.
7. Akuntansi Anggaran (*budgeting*)  
Bidang ini berhubungan dengan penyusunan rencana keuangan perusahaan mengenai kegiatan perusahaan untuk jangka waktu tertentu di masa datang serta analisa dan pengawasannya
8. Akuntansi Organisasi Nir Laba (*non profit accounting*)  
Adalah bidang akuntansi yang proses kegiatannya dilakukan oleh organisasi non laba seperti Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), yayasan dan lain-lain).

### 2.1.1.3 Laporan Keuangan

Menurut Haraha (2013:105) laporan keuangan secara umum adalah sebagai berikut:

“Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu”.

Menurut Kasmir (2013:7) laporan keuangan adalah sebagai berikut:

“Laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu”.

Sementara itu Menurut Irham Fahmi (2015:21) laporan keuangan adalah sebagai berikut:

“Laporan keuangan merupakan suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan, dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan tersebut”

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan adalah suatu informasi yang berbentuk laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu.

#### **2.1.1.4 Tujuan Laporan Keuangan**

Menurut Irham Fami (2015:24) tujuan laporan keuangan adalah sebagai berikut:

“untuk memberikan informasi kepada pihak yang membutuhkan tentang kondisi suatu perusahaan dari sudut angka-angka dalam satuan moneter”.

Menurut Kasmir (2013:11) tujuan laporan keuangan adalah sebagai berikut:

1. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
2. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
3. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada suatu periode tertentu.
4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu.

5. Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva, dan modal perusahaan.
6. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan lain dan informasi keuangan lainnya.

#### **2.1.1.5 Karakteristik Laporan Keuangan**

Menurut Irham Fahmi (2014:8) kondisi dan situasi yang tergambarkan pada laporan keuangan akan menjadi informasi keuangan dan selanjutnya informasi tersebut akan dijadikan sebagai salah satu rujukan dalam pengambilan keputusan, harus disadari oleh pihak manajer keuangan khususnya akuntan pembuat laporan keuangan bahwa ada 4 (empat) karakteristik utama laporan keuangan yang harus dipenuhi. Menurut Irham Fahmi (2014:8) keempat karakteristik tersebut adalah:

1. Dapat dipahami  
Suatu informasi bermanfaat apabila dapat dipahami oleh para penggunanya. Para pengguna laporan keuangan adalah pihak-pihak yang berasal dari berbagai kalangan latar belakang pendidikan, profesi dan budaya yang berbeda-beda. Laporan keuangan harus disajikan dengan bahasa yang sederhana, singkat, formal dan mudah dipahami. Laporan keuangan sering diharuskan menggunakan istilah-istilah ilmu keuangan atau industri yang sulit dipahami oleh orang-orang awam. Penyajian informasi tersebut tetap harus dilakukan karena sangat relevan bagi sebagian pengguna laporan keuangan.
2. Relevan  
Informasi yang ada pada laporan keuangan harus relevan dengan pengambilan keputusan. Agar relevan, informasi yang ada pada laporan keuangan harus memiliki nilai prefiktif sehingga dapat digunakan dalam melakukan prediksi keuangan. Suatu informasi dikatakan relevan apabila disajikan dengan memperhatikan prinsip materialistis.
3. Dapat dipercaya  
Informasi yang ada pada laporan keuangan akan sangat bermanfaat apabila disajikan dengan handal dan dapat dipercaya. Suatu laporan keuangan dapat dipercaya apabila disajikan secara jujur. Laporan keuangan juga harus disajikan dengan prinsip kehati-hatian dan lengkap.

4. Dapat dibandingkan

Informasi yang ada pada laporan keuangan harus memiliki sifat daya banding. Untuk mencapai kualitas tersebut, laporan keuangan harus disajikan secara komparatif dengan tahun-tahun sebelumnya. laporan keuangan yang disajikan dengan cara komparatif sangat bermanfaat karena dapat digunakan untuk melakukan prediksi keuangan. Agar memiliki daya banding. Laporan keuangan juga harus menggunakan teknik-teknik dan basis-basis pengukuran dengan konsisten.

### 2.1.1.6 Jenis Laporan Keuangan

Menurut Irham Fahmi (2015:22) pada umumnya sebuah laporan keuangan terdiri dari:

1. Neraca (*balance sheet*)
2. Laporan laba rugi (*income statement*)
3. Laporan perubahan modal (*statement of changes in capital*)
4. Laporan arus kas (*cash flow statement*)
5. Catatan atas laporan keuangan (*notes to the financial statement*)

Jenis laporan keuangan menurut Satriawan, Raja Adi (2012:30) adalah sebagai berikut:

1. Laporan laba rugi (*statement of income*) dan/atau laporan laba rugi komprehensif (*statement of comprehensive income*) selama periode.
2. Laporan perusahaan ekuitas (*statement of financial position*) pada akhir periode.
3. Laporan posisi keuangan (*statemtn of financial position*) pada akhir periode.
4. Laporan arus kas (*statement of cash flow*) selama periode.
5. Catatan atas laporan keuangan (*notes of financial statemtn*), yang berisi ringkasan kebijakan akuntansi penting dan informasi penjelasan lainnya.
6. Laporan posisi keuangan awal periode komparatif terawal, yang disajikan apabila entitas menerapkan suatu kebijakan akuntansi secara retrospektif atau membuat penyajian kembali pos-pos laporan keuangan, atau ketika entitas mereklasifikasi pos-pos dalam laporan keuangannya.

## 2.1.2 Pajak

### 2.1.2.1 Definisi Pajak

Definisi pajak menurut Rochmat Soemitro, dalam mardiasmo (2016:1)

yaitu :

“Pajak adalah iuran kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (kontrasepsi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum”

Definisini pajak menurut Waluyo (2011:5), yaitu:

“Pajak adalah prestasi yang dipaksakan sepihak oleh dan terutang kepada pengusaha (menurut norma-norma yang ditetapkan secara umum) tanpa adanya kontrasepsi dan semata-mata digunakan untuk menutup pengeluaran-pengeluaran.”

Definisi pajak menurut M.J.H Smeets (2014:6), yaitu:

*“Tax is an achievement to the government that is owed by general norms, which can be imposed, without any individual indicative contraception; meaning to finance government expenditure.”*

Definisi pajak menurut UU Nomor 28 tahun 2007 tentang ketentuan umum dan tata cara perpajakan (UU KUP) yaitu;

“Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksakan berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.”

Berdasarkan dari beberapa definisi diatas menurut pendapat ahli bahwa pajak merupakan iuran rakyat kepada kas negara dan merupakan kontribusi wajib kepada negara yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang dengan tidak



mendapatkan imbalan secara langsung, tetapi digunakan untuk pengeluaran-pengeluaran negara dan membangun nasional.

### 2.1.2.2 Fungsi Pajak

Sebagaimana telah diketahui ciri-ciri yang melekat pada pengertian pajak dari berbagai definisi, terlihat adanya dua fungsi pajak menurut Waluyo (2011:6) yaitu sebagai berikut:

1. 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.
2. Fungsi mengatur (*regulerend*)  
Pemerintah bisa mengatur pertumbuhan ekonomi melalui kebijaksanaan pajak. Dengan fungsi mengatur, pajak bisa 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.
3. 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.
4. 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.

### 2.1.2.3 Jenis Pajak

Menurut Waluyo (2011:12) pajak dapat dikelompokkan ke dalam tiga kelompok, adalah sebagai berikut:

1. Menurut golongan atau pembebanan, dibagi menjadi berikut ini.
  - a. Pajak langsung, adalah pajak yang pembebanannya tidak dapat dilimpahkan pihak lain, tetapi harus menjadi beban langsung Wajib Pajak yang bersangkutan. Contoh: Pajak Penghasilan.
  - b. Pajak tidak langsung, adalah pajak yang pembebanannya dapat dilimpahkan kepada pihak lain. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai.
2. Menurut sifat
 

Pembagian pajak menurut sifat dimaksudkan pembedaan dan pembagiannya berdasarkan ciri-ciri prinsip adalah sebagai berikut.

  - a. Pajak subjektif, adalah pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada subjeknya yang selanjutnya dicari syarat objektifnya, dalam arti memperhatikan keadaan dari Wajib Pajak. Contoh: Pajak Penghasilan.
  - b. Pajak objektif, adalah pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada objeknya, tanpa memperhatikan keadaan diri Wajib Pajak. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.
3. Menurut pemungut dan pengelolanya, adalah sebagai berikut :
  - a. Pajak pusat, adalah pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara. Contoh: Pajak Penghasilan, Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah, Pajak Bumi dan Bangunan, dan Bea Materai.
  - b. Pajak daerah, adalah pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah. Contoh: pajak reklame, pajak hiburan, Bea Perolehan atas Tanah dan Bangunan (BPHTB), Pajak Bumi dan Bangunan sektor perkotaan dan pedesaan.

### 2.1.2.4 Asas Pemungutan Pajak

Adapun asas pemungutan pajak yang diungkapkan Waluyo (2011:16) sebagai berikut:

1. Asas Tempat Tinggal
 

Negara-negara mempunyai hak untuk memungut atas seluruh penghasilan Wajib Pajak berdasarkan tempat tinggal Wajib Pajak. Wajib Pajak yang bertempat tinggal di Indonesia dikenai pajak atas penghasilan yang diterima atau diperoleh, yang berasal dari Indonesia atau berasal dari luar negeri.
2. Asas Kebangsaan

Pengenaan pajak dihubungkan dengan suatu negara. Asas ini diberlakukan kepada setiap orang asing yang bertempat tinggal di Indonesia untuk membayar pajak.

3. Asas Sumber

Negara mempunyai hak untuk memungut pajak atas penghasilan yang bersumber pada suatu negara yang memungut pajak. Dengan demikian, Wajib Pajak menerima atau memperoleh penghasilan dari Indonesia dikenakan pajak di Indonesia tanpa memperhatikan tempat tinggal Wajib Pajak.

### 2.1.2.5 Cara Pemungutan Pajak

Menurut Waluyo (2011:160) mengemukakan tentang cara pemungutan pajak dilakukan berdasarkan tiga *stelsel* adalah sebagai berikut:

1. *Stelsel nyata (riil stelsel)*

Pengenaan pajak didasarkan pada objek (penghasilan) yang nyata, sehingga pemungutannya baru dapat dilakukan pada akhir tahun pajak, yakni setelah penghasilan yang sesungguhnya telah dapat diketahui, kelebihan *stelsel* ini adalah pajak yang dikenakan lebih realistik. Kelemahannya adalah pajak baru dapat dikenakan pada akhir periode (setelah penghasilan *riil* diketahui).

2. *Stelsel anggapan (fictive stelsel)*

Pengenaan pajak didasarkan pada suatu anggapan yang diatur oleh undang-undang, sebagai contoh: penghasilan suatu tahun dianggap sama dengan tahun sebelumnya sehingga awal tahun pajak telah dapat ditetapkan besarnya pajak yang terutang untuk tahun pajak berjalan. Kelebihan *stelsel* ini adalah pajak yang dibayar selama tahun berjalan, tanpa harus menunggu akhir tahun. Kelemahannya adalah pajak yang dibayar tidak berdasarkan pada keadaan yang sesungguhnya.

3. *Stelsel campura*

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

### 2.1.2.6 Sistem Pemungutan Pajak

Sistem pemungutan pajak dibagi tiga seperti yang diungkapkan oleh Waluyo (2011:17) sebagai berikut:

1. Sistem *Official Assessment*  
Sistem ini merupakan sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pemerintah (fiskus) untuk menentukan besarnya pajak yang terutang. Ciri-ciri *official assessment system* adalah sebagai berikut:
  - a. Wewenang untuk menentukan besarnya pajak terutang berada pada fiskus.
  - b. Wajib Pajak bersifat pasif.
  - c. Utang pajak timbul setelah dikeluarkan surat ketetapan pajak oleh fiskus.
2. Sistem *Self Assessment*  
Sistem ini merupakan pemungutan pajak yang memberi wewenang, kepercayaan, tanggung jawab kepada Wajib Pajak untuk menghitung, memperhitungkan, membayar, dan melaporkan sendiri besarnya pajak yang harus dibayar.
3. Sistem *Withholding*  
Sistem ini merupakan sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga untuk memotong atau memungut besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak.

### 2.1.3 Pajak Tangguhan

#### 2.1.3.1 Pengertian Pajak Tangguhan

Menurut Philips, et al (2012:11) pajak tangguhan adalah:

*“expenses arising from the temporary differences between accounting earnings (earnings in external party financial statements) and fiscal profit (profits used as the basis for calculating tax)”*

Menurut Mohammad Zain (2008:187) pajak tangguhan adalah:

“perbedaan antara PPh terutang (pajak penghasilan yang dihitung berbasis pada penghasilan kena pajak yang sesungguhnya dibayar kepada pemerintah) dengan beban pajak penghasilan (pajak penghasilan yang dihitung berbasis penghasilan sebelum pajak) sepanjang menyangkut perbedaan temporer.”

Menurut Karianton Tampubolon (2017:255) bahwa pajak tangguhan adalah :

“Pajak tangguhan tidak dapat dijadikan sebagai unsur untuk menghitung kewajiban perpajakan kepada kantor pajak dan dicatat untuk

mencerminkan jumlah utang pajak pada posisi laporan keuangan dalam tahun buku atau periode tertentu”.

Menurut Hardimukti (2013) pengertian pajak tangguhan adalah sebagai berikut:

“perbedaan antara laba akuntansi dengan laba pajak. Besarnya laba pajak tangguhan (*deferred tax*) dapat dilihat pada laporan keuangan (neraca) perusahaan pada tahun berjalan. Perhitungan untuk pajak tangguhan yang dijadikan ukuran adalah dengan menyesuaikan pada PSAK No 46 tentang pajak penghasilan”.

Menurut Early Suandy (2011:99) pajak tangguhan adalah sebagai berikut:

“Pajak tangguhan diatur dalam PSAK Nomor 46 tentang Akuntansi Pajak Penghasilan. Pajak tangguhan memerlukan bagian yang cukup sulit untuk dipelajari dan dipahami, karena pengakuan pajak tangguhan bisa membawa akibat terhadap berkurangnya laba bersih jika ada pengakuan beban pajak tangguhan. Sebaliknya jika berdampak terjadi berkurangnya rugi bersih jika ada pengakuan manfaat pajak tangguhan”.

Penyebab perbedaan antara pajak tangguhan dengan PPh terutang menurut

Purba (2009:14), dapat dikategorikan dalam dua kelompok yaitu :

- a. Perbedaan permanen atau tetap  
Perbedaan ini terjadi karena berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan, ada beberapa penghasilan yang tidak objek pajak sedangkan secara komersial penghasilan tersebut diakui sebagai penghasilan, perbedaan ini mengakibatkan laba fiskal berbeda dengan laba komersial secara permanen.
- b. Perbedaan temporer atau waktu  
Perbedaan ini terjadi berdasarkan ketentuan peraturan Undang-Undang. Perpajakan merupakan penghasilan atau biaya yang boleh dikurangkan pada periode akuntansi terdahulu atau periode akuntansi berikutnya dari periode sekarang.  
Pajak tangguhan menurut Karianton Tampubolon (2017:255) yaitu  
“Pajak tangguhan tidak dapat dijadikan sebagai unsur untuk menghitung kewajiban perpajakan kepada kantor pajak, dan dicatat untuk mencerminkan jumlah utang pajak pada posisi laporan keuangan dalam tahun buku atau periode tertentu.”

Menurut Karianto Tamapubolon (2017:255) pajak tangguhan adalah sebagai berikut:

“pajak tangguhan tidak dapat dijadikan sebagai unsur untuk menghitung kewajiban perpajakan kepada kantor pajak, dan dicatat untuk

mencerminkan jumlah utang pajak pada posisi laporan keuangan dalam tahun buku atau periode tertentu”.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pajak tangguhan adalah perkembangan yang terjadi munculnya perlakuan laporan keuangan komersial dan fiskal mengalami berbagai permasalahan yang timbul akibat perkembangan aturan dari perpajakan itu sendiri PSAK No. 46 tentang pajak penghasilan yang memunculkan beberapa perbedaan dalam pengakuan dan perlakuannya, yaitu adanya perbedaan antara laba akuntansi dengan laba pajak.

### 2.1.3.2 Kewajiban Pajak Tangguhan

Menurut Diana Sari (2014:298) kewajiban pajak tangguhan adalah sebagai berikut:

“Dengan berlakunya PSAK 46, timbul kewajiban bagi perusahaan untuk menghitung dan mengakui pajak tangguhan (*deffered tax*) atas *”future tax effect”* dengan menggunakan pendekatan *”the asset and liability method”* yang berbeda dengan pendekatan *income statement liability method”* yang sebelum ini lazimnya digunakan oleh perusahaan dalam perhitungan pajak tangguhan”.

Kewajiban pajak tangguhan maupun aset pajak tangguhan dapat terjadi dalam hal-hal sebagai berikut:

1. Apabila penghasilan sebelum pajak (*pretax accounting income*) lebih besar dari penghasilan kena pajak (*taxable income*), maka beban pajak (*tax expense*) pun akan lebih besar dari pajak tangguhan (*deferred tax liability*). Kewajiban pajak tangguhan dapat dihitung dengan mengalikan perbedaan temporer dengan tarif pajak yang sesuai.
2. Sebaliknya apabila penghasilan sebelum pajak lebih kecil dari penghasilan kena pajak, maka beban pajaknya akan juga lebih kecil dari pajak terutang. Sehingga akan menghasilkan aktiva pajak tangguhan. Aktiva pajak tangguhan adalah sama dengan perbedaan temporer dengan tarif pajak pada saat perbedaan tersebut dipulihkan.

Menurut Harmanto (2016:115) kewajiban pajak tangguhan adalah sebagai berikut:

“kewajiban pajak tangguhan adalah efek atau konsekuensi pajak periode mendatang dari perbedaan temporer, yang secara garis besar dapat dibedakan ke dalam dua kategori sebagai berikut:

1. Perbedaan temporer kena pajak (*taxable temporary differences*)
2. Perbedaan temporer boleh dikurangkan (*deductible temporary differences*)”

### 2.1.3.3 Penyajian Pajak Tangguhan Di Neraca

Penyajian pajak tangguhan di neraca menurut Diana Sari (2014:317) adalah:

“Akun pajak tangguhan dilaporkan dalam neraca aktiva pajak tangguhan yang diklasifikasi sebagai jumlah lancar neto (*net current amount*) dan jumlah tidak lancar neto (*net noncurrent amount*). Masing-masing aktiva pajak tangguhan dan kewajiban pajak tangguha tersebut diklasifikasikan sebagai *current* atau *noncurrent* didasarkan kepada keterkaitan dengan klasifikasi aktiva atau kewajiban yang dilaporkan dalam laporan keuangan. Dianggap ada keterkaitan apabila terdapat reduksi aktiva atau kewajiban yang akan menyebabkan timbulnya perbedaan waktu pemulihan atau sebaliknya. Apabila terdapat pajak tangguhan yang tidak terkait dengan aset atau kewajiban yang spesifik.”

Menurut Kariantom Tampubolon (2017:261) yaitu sebagai berikut:

“Perhitungan aset pajak tangguhan dengan pendekatan neraca dilakukan dengan menggunakan akun-akun yang terdapat pada neraca, yaitu saldo yang terdapat pada aktiva dan kewajiban yang mengandung unsur koreksi fiskal temporer, seperti saldo aktiva yang dapat disusutkan dan kewajiban utang guna usaha. Tekniknya adalah sebagai berikut:

1. jika nilai harta akuntansi lebih kecil dari nilai buku harta fiskal, perbedaannya akan menimbulkan *differed tax assets*. Jmlahnya adalah sebesar nilai perbedaannya dikalikan dengan tarif pajak yang berlaku
2. jika nilai harta akuntansi lebih besar dari nilai buku harta fiskal, perbedaannya akan menimbulkan *differed tax liabilities*. Jumlahnya adalah sebesar nilai perbedaannya dikalikan dengan tarif pajak yang berlaku
3. jika nilai buku kewajiban akuntansi lebih besar dari nilai buku kewajiban fiskal, perbedaannya akan menimbulkan *differed tax assets*.

Jumlahnya adalah sebesar nilai perbedaannya dikalikan dengan tarif pajak yang berlaku

4. jika nilai buku kewajiban akuntansi lebih kecil dari nilai-nilai buku kewajiban fisikal, perbedaannya akan menimbulkan *deffered tax liabilities*. Jumlahnya adalah sebesar nilai perbedaannya dikalikan dengan tarif pajak yang berlakut.

#### 2.1.3.4 Penyajian Pajak Tangguhan Di Laporan Laba Rugi

Penyajian pajak tangguhan di laporan laba rugi menurut Karianton

Tampubolon (2017:257) adalah sebagai berikut:

“Beda temporer dapat berupa koreksi fiskal positif dan koreksi fiskal negatif. Dalam menghitung pajak tangguhan koreksi fiskal positif menimbulkan adanya pengakuan *income* dan koreksi fiskal negatif menimbulkan pengakuan *expense*. Rugi fiskal yang terdapat pada SPT PPh Badan masih dapat dikompensasi kepada perhitungan PPh badan tahun berikutnya, diperlukan untuk menambah aktiva pajak tangguhan.”

Penyajian pajak tangguhan di laporan laba rugi menurut Diana Sari

(2014:320) adalah sebagai berikut

“beban atau keuntungan pajak penghasilan disajikan dalam laporan laba rugi, harus dipecah atas dua dokumen:

1. Pajak Kini (pajak penghasilan terutang)
2. Bagian dari pajak tangguhan (bagian yang diperhitungkan sebagai beban pajak, yang dihitung berdasarkan perbedaan temporer dikalikan dengan tarif)

Beban/keuntungan pajak hendaknya dialokasikan pada operasi yang berlanjut, operasi yang tidak berlanjut, hal-hal yang luar biasa, pengaruh kumulatif perubahan akuntansi dan penyesuaian pada periode sebelumnya. Pendekatan ini adalah semacam pendekatan alokasi pajak *intreperiod*. Dapat ditambahkan, bahwa komponen-komponen yang signifikan yang terkait dengan beban pajak yang diakibatkan oleh operasi yang berlanjut.”

#### 2.1.3.5 Pengukuran Pajak Tangguhan

Menurut Hadimukti (2013:115) Pajak tangguhan adalah Perbedaan antara laba akuntansi dengan laba pajak. Besarnya laba pajak tangguhan (*deferred tax*) dapat dilihat pada laporan keuangan (neraca) perusahaan pada tahun berjalan.



Perhitungan untuk pajak tangguhan yang dijadikan ukuran adalah dengan menyesuaikan pada PSAK No 46 tentang pajak penghasilan.

$$\text{Deferred Tax Rasio} = \frac{DTE_{it}}{ATA_{it}}$$

Dimana:

$DTE_{it}$  = *Deferred tax expense* (perusahaan i tahun t)

$ATA_{it}$  = *Average total assets* yang diperoleh dari total aset perusahaan i tahun t ditambah dengan perusahaan i tahun t-1 kemudian dibagi 2

## 2.1.4 Bonus Plan

### 2.1.4.1 Pengertian Bonus Plan

Definisi Bonus plan yang dikemukakan oleh Horngren (2008:429) yaitu :

*“The Bonus is a one-time payment provided for meeting company performance goals. So the owner not only gives bonuses to directors who managed to make a profit for the division or its subunit”*

Menurut Rahmawati (2012:167) Pengertian bonus plan yaitu :

*“Manager perusahaan yang memiliki program bonus yang terkait dengan angka-angka akuntansi cenderung untuk memilih prosedur akuntansi yang menggeser reported earnings dari future period ke current period”*

Menurut Purwanti (2008:434) bonus plan adalah :

*“komponen penghitungan besarnya jumlah bonus yang diberikan oleh pemilik perusahaan atau para pemegang saham melalui RUPS kepada anggota direksi yang dianggap mempunyai kinerja baik”*

Menurut Hansen and Mowen dalam Suryatiningsih (2013: 132) bonus plan adalah :

“bonus plan merupakan imbalan yang diberikan karena memenuhi sasaran kinerja perusahaan”.

Menurut Veitzal Rivai (2004:384) mengemukakan bahwa bonus plan adalah:

“Bentuk pembayaran yang dikaitkan dengan kinerja, sebagai pembagian keuntungan bagi karyawan”.

Sedangkan pengertian insentif menurut Sedarmayanti (2007:240) adalah:

“Menghubungkan kompensasi dengan prestasi kerja dengan memberikan imbalan atas prestasi kerja, bukan senioritas atau jumlah jam kerja”.

Berdasarkan definisi di atas, memberikan penghargaan kepada eksekutif perusahaan dan bisa memanipulasi laba untuk memaksimalkan remunerasinya serta hal tersebut menyangkut pula 22 kesejahteraan para eksekutif di internal perusahaan. Ada dua jenis dasar rencana kompensasi untuk memberikan reward pada kinerja manajer yang diukur oleh angka-angka akuntansi, yaitu rencana bonus dan rencana kinerja. Pemisahan kinerja merupakan faktor yang memotivasi rencana kompensasi berbasis laba akuntansi. Perencanaan bonus memberikan insentif pada manajer untuk memaksimalkan nilai perusahaan. Indeks kinerja dalam kalkulasi bonus harus dikorelasi dengan efek tindakan manajer terhadap nilai perusahaan. Oleh karena itu, semakin besar korelasi antara laba dan efek tindakan manajer tertentu terhadap nilai perusahaan, semakin cenderung rencana

bonus berbasis laba digunakan untuk memberikan reward pada manajer (Gayatrie, 2014:204)

Menggunakan bonus plan dalam teori keagenan, menjelaskan bahwa kepemilikan manajemen di bawah 5% terdapat keinginan dari manajer untuk melakukan manajemen laba agar mendapatkan bonus yang besar. Kepemilikan manajemen 25%, karena manajemen mempunyai kepemilikan yang cukup besar dengan hak pengendalian perusahaan, maka asimetris informasi menjadi berkurang. Jika manajemen melakukan pengelolaan laba secara oportunistik, maka informasi laba tersebut dapat menyebabkan pengambilan keputusan investasi yang salah bagi investor (Kane dkk., 2005 dalam Wafiroh dan Hapsari, 2015:161)

Oleh karena itu, bonus plan dapat diartikan dengan Penghargaan dalam bentuk uang yang diberikan oleh pihak pemimpin organisasi kepada karyawan agar mereka bekerja dengan motivasi yang tinggi dan berprestasi dalam mencapai tujuan organisasi.

#### **2.1.4.2 Tujuan Bonus Plan**

Menurut Malayu Hasibuan (2016:121) tujuan pemberian bonus ada beberapa macam antara lain:

1. Ikatan Kerja Sama Dengan pemberian kompensasi terjalinlah ikatan kerja sama formal antara majikan dengan karyawan. Karyawan harus mengerjakan tugasnya dengan baik, sedangkan pengusaha/majikan wajib membayar kompensasi sesuai dengan perjanjian yang disepakati.
2. Kepuasan Kerja Dengan balas jasa, karyawan akan dapat memenuhi kebutuhan – kebutuhan fisik, status social, dan egoistiknya sehingga memperoleh kepuasan kerja dari jabatannya.

3. Pengadaan Efektif Jika program kompensasi ditetapkan cukup besar, pengadaan karyawan yang qualified untuk perusahaan akan lebih mudah.
4. Motivasi Jika balas jasa yang diberikan cukup besar, manajer akan mudah memotivasi bawahannya

Sedangkan menurut Marwansyah dan Mukaram (2001;127) tujuan bonus

plan adalah sebagai berikut:

1. Mendapatkan karyawan yang qualified Kompensasi harus cukup tinggi untuk menarik para pelamar. Tingkat pembayaran harus merespon permintaan dan penawaran tenaga kerja dalam pasar tenaga kerja, karena banyak pengusaha/ majikan yang bersaing untuk mendapatkan pekerjaan yang berkualitas.
2. Mempertahankan karyawan yang sudah ada Para pekerja mungkin akan berhenti jika tingkat balas jasa tidak kompetitif, yang akan menimbulkan perputaran tenaga kerja yang lebih tinggi.
3. Menjamin terciptanya keadilan (equity) Manajemen kompensasi berupaya menciptakan keadilan internal dan eksternal. Keadilan internal berarti bahwa imbalan yang terkait dengan nilai relatif suatu jabatan, sehingga jabatan yang sama mendapatkan imbalan yang sama. Keadilan eksternal berarti membayar pekerja sebanding dengan apa yang diterima oleh pekerja yang setingkat dari perusahaan lain dalam pasar tenaga kerja.
4. Memberi penghargaan atas perilaku yang diharapkan Program kompensasi efektif memberi penghargaan atas unjuk kerja, loyalitas pengalaman, tanggung jawab dan perilaku positif lainnya.
5. Mengendalikan biaya Program kompensasi membantu organisasi dalam mendapatkan dan mempertahankan pekerja dengan tingkat biaya yang wajar. Tanpa manajemen kompensasi yang baik, para pekerja mungkin dibayar terlalu tinggi atau terlalu rendah
6. Mengikuti peraturan atau hukum yang berlaku Sistem upah yang baik perlu mempertimbangkan dan memenuhi aturanaturan yang dikeluarkan oleh pemerintah.

#### **2.1.4.3 Jenis Bonus Plan**

Seorang karyawan yang memiliki prestasi kerja baik sudah sewajarnya mendapatkan insentif. Insentif yang diterimanya berbentuk rangsangan yang diberikan kepada manusia agar mau melakukan tindakan. Rangsangan tersebut berupa hadiah-hadiah sebagai balas jasa atas suatu usaha ekstra atau hasil istimewa yang dicapai seorang karyawan.

Menurut Manulang (2006: 4), pada dasarnya bentuk bonus plan dapat digolongkan menjadi tiga bagian yaitu:

#### 1. Insentif Material

Daya perangsang yang diberikan kepada karyawan berdasarkan prestasi kerjanya, berbentuk uang atau barang. Insentif material ini bernilai ekonomis sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan karyawan. Beberapa macam insentif yang diberikan kepada karyawan meliputi:

- a. Bonus, merupakan uang yang dibayarkan sebagai balas jasa atas hasil pekerjaan yang dilaksanakan. Diberikan selektif dan khusus kepada pekerja yang berhak menerima, serta diberikan berkala, sekali terima tanpa adanya suatu ikatan pada masa yang akan datang.
- b. Kompensasi yang ditangguhkan (Deffered compensation ) Dana pensiun memiliki nilai insentif karena memenuhi kebutuhan pokok seseorang yaitu menyediakan jaminan ekonomi setelah ia tidak bekerja lagi.

#### 2. Insentif Non Material

Daya perangsang yang diberikan kepada karyawan yang berbentuk penghargaan, pengukuhan berdasarkan prestasi kerjanya. Beberapa macam insentif non material meliputi:

- a. Pemberian gelar secara resmi,
- b. Pemberian tanda jasa atau medali
- c. Pemberian piagam penghargaan,
- d. Pemberian hak untuk memakai sesuatu atribut jabatan
- e. Pemberian perlengkapan khusus pada ruangan kerja
- f. Ucapan terima kasih secara formal maupun informal.

#### 3. Sosial Insentif

Daya perangsang yang diberikan kepada karyawan berdasarkan prestasi kerjanya berupa fasilitas dan kesempatan untuk mengembangkan kemampuannya seperti promosi, mengikuti pendidikan, naik haji dan lain-lain.

Menurut Blocher (2011) bonus plan dapat pula dibagi menjadi beberapa jenis yaitu sebagai berikut :

- a) Bonus Retensi Bonus Retensi adalah pembayaran insentif yang digunakan untuk mencegah karyawan meninggalkan perusahaan. Biasanya karyawan diminta untuk menandatangani perjanjian yang menyatakan mereka akan tetap bekerja untuk jangka waktu tertentu atau sampai selesainya 26 suatu tugas atau proyek tertentu agar memenuhi syarat untuk mendapatkan bonus.

- b) Bonus Tahunan Bonus Tahunan adalah sebuah pembayaran kompensasi variabel, biasanya dalam bentuk uang tunai, yang diberikan kepada karyawan jika kinerja tahunan perusahaan melebihi target keuangan dan non-keuangan yang ditentukan. Ukuran bonus umumnya dinyatakan sebagai persentase dari gaji pokok dan mungkin memiliki minimum yang dijamin dan maksimum tertentu. Akan tetapi dalam Surat Edaran Menteri Tenaga Kerja Republik Indonesia No. SE-07/MEN/1990 Tahun 1990 tentang Pengelompokan Komponen Upah Dan Pendapatan Non Upah, bonus dikategorikan sebagai komponen non-upah. Komponen pendapatan non-upah, terdiri dari:
1. Fasilitas Fasilitas adalah kenikmatan dalam bentuk nyata/natura yang diberikan perusahaan oleh karena hal-hal yang bersifat khusus atau untuk meningkatkan kesejahteraan pekerja, seperti fasilitas kendaraan (antar jemput pekerja atau lainnya); pemberian makan secara cuma-cuma; sarana ibadah; tempat penitipan bayi; koperasi; kantin dan lain-lain
  2. Bonus Bonus adalah bukan merupakan bagian dari upah, melainkan pembayaran yang diterima pekerja dari hasil keuntungan perusahaan atau karena pekerja menghasilkan hasil kerja lebih besar dari target produksi yang normal atau karena peningkatan produktivitas; besarnya pembagian bonus diatur berdasarkan kesepakatan.
  3. Tunjangan Hari Raya (THR), Gratifikasi dan Pembagian keuntungan lainnya.
- c) Bonus Akhir Tahun Bonus Akhir Tahun adalah adalah pembayaran yang terkadang diberikan kepada karyawan pada akhir tahun ketika karyawan dan/atau perusahaan berkinerja sangat baik.
- d) Tanteim Tantiem adalah bagian keuntungan perusahaan yang dihadiahkan kepada karyawan, yang baru dapat diberikan bila perusahaan memperoleh laba bersih sebagaimana ditentukan dalam Pasal 70 ayat (1) UU No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (UU PT). Dalam Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak No. SE-16/PJ.44/1992 Tentang Pembagian Bonus, Gratifikasi, Jasa Produksi Dan Tantiem disebutkan bahwa, Tantiem merupakan bagian keuntungan yang diberikan kepada Direksi dan Komisaris oleh pemegang saham yang didasarkan pada suatu prosentase/jumlah tertentu dari laba perusahaan setelah kena pajak.

#### **2.1.4.4 Tujuan Bonus Plan**

Tujuan utama dari bonus plan adalah untuk memberikan tanggung jawab dan dorongan kepada karyawan dalam rangka meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil kerjanya. Sedangkan bagi perusahaan, insentif merupakan strategi

untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Menurut Handoko (2005: 150-158) Tujuan bonus plan adalah :

1. Memperoleh personalia yang berkualitas. Kompensasi perlu ditetapkan cukup tinggi agar menarik para pelamar, karena organisasi-organisasi bersaing dalam pasar tenaga kerja, tingkat pengupahan harus sesuai dengan kondisi suplai dan permintaan tenaga kerja. Terkadang tingkat gaji yang relative tinggi diperlukan untuk menarik para pelamar yang cakap dan sudah bekerja di berbagai organisasi lain.
2. Mempertahankan para pekerja yang ada sekarang. Bila tingkat kompensasi tidak kompetitif, niscaya banyak tenaga guru yang baik akan keluar. Untuk mencegah perputaran guru, pengupahan harus dijaga agar tetap kompetitif dengan sekolah lain.
3. Menjamin keadilan. Administrasi pengupahan dan penggajian sekolah untuk memenuhi prinsip keadilan. Keadilan dan konsisten internal dan eksternal sangat penting diperhatikan dalam tingkat kompensasi.
4. Kepuasan kerja. Dengan balas jasa guru akan dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan fisik, status, social dan egoistiknya, sehingga ia memperoleh kepuasan kerja dari jabatannya itu.
5. Motivasi. Jika balas jasa yang di berikan cukup besar, kepala sekolah akan mudah memotivasi bawahannya.
6. Disiplin. Dengan pemberian balas jasa yang cukup besar maka disiplin guru semakin baik. Mereka akan menyadari serta mentaati peraturan-peraturan yang berlaku.

Tujuan bonus plan ini hendaknya memberikan kepuasan kepada semua pihak, pegawai dapat memnuhi kebutuhannya, perusahaan mendapatkan hasil yang baik, peraturan pemerintah harus ditati, dan masyarakat mendapatkan hasil yang baik,

#### **2.1.4.3 Metode Pengukuran Bonus Plan**

Menurut Hansen and Mowen dalam Suryatiningsih (2013: 132): Bonus plan merupakan imbalan yang diberikan karena memenuhi sasaran kinerja perusahaan. Jadi pemilik tidak hanya memberikan bonus kepada direksi yang berhasil menghasilkan laba untuk divisi atau subunitnya.

$$\text{Indeks Trend Laba Bersih} = \frac{\text{Laba Fiskal}}{\text{Laba Bersih sebelum pajak}}$$

## 2.1.5 *Transfer Pricing*

### 2.1.5.1 *Pengertian Transfer Pricing*

Definisi *Transfer Pricing* yang dikemukakan oleh Horngren (2012: 375)

yaitu:

*“Transfer prices are the amount charged by one segment of an organization for a product that it supplies to another segment of the same organization in multinasional companies, transfer prices are used to minimize worldwide income taxes and import duties.”*

Definisi *Transfer Pricing* menurut Astuti, (2012: 12).

*“Transfer pricing merupakan harga transfer atas harga jual barang, jasa, dan harta tidak berwujud kepada anak perusahaan atau kepada pihak yang berelasi atau mempunyai hubungan istimewa yang berlokasi di berbagai negara.”*

Definisi *Transfer Pricing* menurut Anang Mury Kurniawan (2015: 195)

*“Nilai atau harga jual khusus yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*)”.*

Menurut *Organization for Economic Co-operation and Development*

(*OECD*) dalam Nisa Septarini (2012:6) *Transfer pricing* adalah :

*“transfer pricing sebagai harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota group dalam sebuah perusahaan multinasional, dimana harga transfer yang ditentukan tersebut dapat menyimpang dari harga pasar wajar sepanjang sesuai bagi groupnya”*

Menurut Jerry M. Rosenberg (2014:183) *Transfer pricing* adalah :

*“The price charged by one segment of an organization for a product or service it supplies to another part of the same firm”*



*Transfer pricing* sering juga disebut dengan *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional* atau *internal pricing* yang merupakan harga yang diperhitungkan untuk keperluan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antar anggota (grup perusahaan) (Desriana, 2012). Menurut Plasschaet, definisi *transfer pricing* adalah suatu rekayasa manipulasi harga secara sistematis dengan maksud mengurangi laba artificial, membuat seolah-olah perusahaan rugi, menghindari pajak atau bea di suatu negara. Plasschaert memberikan definisi *transfer pricing* sebagai suatu rekayasa harga yang membuat seolah perusahaan rugi sehingga mengurangi pajak yang seharusnya dikenakan di suatu negara. Rekayasa tersebut bisa memanfaatkan tarif pajak di suatu negara dengan menggeser laba tersebut ke tarif pajak yang paling rendah (Yuniasih dkk, 2011).

*Transfer pricing* biasanya ditetapkan untuk produk-produk antara (*intermediate product*) yang merupakan barang-barang dan jasa-jasa yang dipasok oleh divisi penjual kepada divisi pembeli. Pasal 1 ayat (8) Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ./2010 yang diubah terakhir dengan PER-32/PJ./2011, mendefinisikan penentuan harga transfer (*transfer pricing*) sebagai “penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa” (Desriana, 2012).

Berdasarkan dari beberapa definisi diatas menurut para pendapat ahli adalah *transfer pricing* terdiri dari beberapa poin yaitu harga, perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa, atau dan transaksi yang terjadi antar cabang perusahaan atau induk perusahaan.

### 2.1.5.2 Jenis *Transfer Pricing*

Menurut Fadjar Harimurti (2007:54) Beberapa metode transfer pricing yang sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan konglomerasi dan departementasi.

1. Perbandingan Harga Antar Pihak yang Independen (*comparable uncontrolled price/CUP*).  
Metode perbandingan harga antar pihak yang independen atau disingkat metode CUP adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.
2. Harga Transfer Dasar Biaya (*Cost-Based Transfer Pricing*)  
Perusahaan yang menggunakan metode transfer atas dasar biaya menetapkan harga transfer atas biaya variabel dan tetap yang bisa dalam tiga pemilihan bentuk yaitu : biaya penuh (*full cost*), biaya penuh ditambah mark-up (*full cost plus markup*) dan gabungan antara biaya variabel dan tetap (*variable cost plus fixed fee*)
3. Harga Transfer atas Dasar Harga Pasar (*Market Basis Transfer Pricing*)  
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.
4. Harga Transfer Negosiasi (*Negotiated Transfer Prices*)  
Dalam ketiadaan harga, beberapa perusahaan memperkenankan divisi-divisi dalam perusahaan yang berkepentingan dengan transfer pricing untuk menegosiasikan harga transfer yang diinginkan. Harga transfer negosiasi mencerminkan prespektif kontrolabilitas yang inheren dalam pusat-pusat pertanggungjawaban karena setiap divisi yang berkepentingan tersebut pada akhirnya yang akan bertanggung jawab atas harga transfer yang dinegosiasikan.
5. Harga Penjualan Kembali (*resale price method/RPM*)  
Metode harga penjualan kembali atau disingkat RPM adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, ast dan risiko, atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.

### 2.1.4.3 Tujuan *Transfer Pricing*

Tujuan penetapan *transfer pricing* menurut (Henry Simamora, 1999 yang dialihbahasakan oleh Mangoting, 2011) sebagai berikut:

“Secara umum, tujuan penetapan harga transfer adalah untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain”

Selain tujuan tersebut, *transfer pricing* terkadang digunakan untuk mengevaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjual dan divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang serasi dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan. Sementara itu, dalam lingkup perusahaan multinasional, *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan pajak dan bea yang mereka keluarkan di seluruh dunia: “*Transfer pricing can effect overall corporate income taxes. This is particulary true for multinational corporations*” (Hansen dan Mowen, 1996: 496 dalam Desriana, 2012).

Menurut Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa, dalam hal wajib pajak melakukan transaksi dengan pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa yang merupakan Wajib Pajak dalam negeri atau bentuk usaha tetap di indonesia, peraturan Direktur Jendral Pajak ini hanya berlaku untuk transaksi yang dilakukan oleh Wajib Pajak dengan pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa untuk memanfaatkan perbedaan tarif pajak

#### **2.1.5.4 Transaksi *Transfer Pricing***

Menurut Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa, dalam hal Wajib Pajak melakukan transaksi dengan pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa yang merupakan Wajib Pajak Dalam Negeri atau Bentuk Usaha Tetap di Indonesia, Peraturan Direktur Jenderal Pajak ini hanya berlaku untuk transaksi yang dilakukan oleh Wajib Pajak dengan pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa untuk memanfaatkan perbedaan tarif pajak yang disebabkan antara lain:

1. Perlakuan pengenaan Pajak Penghasilan final atau tidak final pada sektor usaha tertentu;
2. Perlakuan pengenaan Pajak Penjualan atas Barang Mewah; atau
3. Transaksi yang dilakukan dengan Wajib Pajak Kontraktor Kontrak Kerja Sama Migas.

#### **2.1.5.5 Hubungan Istimewa**

Berdasarkan UU Nomor 36 Tahun 2008, hubungan istimewa dianggap ada apabila (Barata, 2012: 147-148):

1. Wajib pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada wajib pajak lainnya; hubungan antara wajib pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua wajib pajak atau lebih; atau hubungan di antara dua wajib pajak atau lebih yang disebut terakhir. Hubungan istimewa dianggap ada apabila terdapat hubungan kepemilikan yang berupa penyertaan modal sebesar 25% (dua puluh lima persen) atau lebih secara langsung ataupun tidak langsung.

2. Wajib pajak yang menguasai wajib pajak lainnya atau dua atau lebih wajib pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung. Hubungan istimewa dianggap ada apabila satu atau lebih perusahaan berada di bawah penguasaan yang sama. Demikian juga hubungan di antara beberapa perusahaan yang berada dalam penguasaan yang sama tersebut. Hubungan istimewa di antara wajib pajak dapat juga terjadi karena penguasaan melalui manajemen atau penggunaan teknologi walaupun tidak terdapat hubungan kepemilikan.
3. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat. Yang dimaksud dengan “hubungan keluarga sedarah dalam garis keturunan lurus satu derajat” adalah ayah, ibu, dan anak. Sementara itu, “hubungan keluarga sedarah dalam garis keturunan ke samping satu derajat” adalah saudara. Yang dimaksud dengan “keluarga semenda dalam garis keturunan lurus satu derajat” adalah mertua dan anak tiri. Sementara itu, “hubungan keluarga semenda dalam garis keturunan ke samping satu derajat” adalah ipar.

#### **2.1.5.6 Pihak Berelasi (*Related Party Transaction/RPT*)**

Terdapat perbedaan definisi pihak-pihak berelasi atau pihak mempunyai hubungan istimewa yang diatur dalam regulasi perpajakan dengan definisi yang diatur dalam PSAK No. 7 (revisi 2010) tentang Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi . Pada paragraf 9 dari PSAK No. 7 (revisi 2010) ini pihak-pihak berelasi didefinisikan sebagai:

“Orang atau entitas yang terkait dengan entitas tertentu dalam menyiapkan laporan keuangannya (dalam pernyataan ini dirujuk sebagai “entitas pelapor”), yaitu:

1. Orang atau anggota keluarga terdekat berelasi dengan entitas pelapor jika orang tersebut:
  - a. Memiliki pengendalian atau pengendalian bersama atas entitas pelapor;
  - b. Memiliki pengaruh signifikan terhadap entitas pelapor; atau
  - c. Personal manajemen kunci entitas pelapor atau entitas induk entitas pelapor.
2. Suatu entitas berelasi dengan entitas pelapor jika memenuhi hal-hal berikut:

- a. Entitas dan entitas pelapor adalah anggota dari kelompok usaha yang sama (artinya entitas induk, entitas anak, dan entitas anak berikutnya terkait dengan entitas lain).
  - b. Satu entitas adalah entitas asosiasi atau ventura bersama bagi entitas lain (atau entitas asosiasi atau ventura bersama yang merupakan anggota suatu kelompok usaha, di mana entitas lain tersebut adalah anggotanya).
  - c. Kedua entitas tersebut adalah ventura bersama dari pihak ketiga yang sama.
3. Suatu entitas berelasi dengan entitas pelapor jika memenuhi hal-hal berikut:
- a. Satu entitas adalah ventura bersama dari entitas ketiga dan entitas yang lain adalah entitas asosiasi dari entitas ketiga.
  - b. Entitas tersebut adalah suatu program imbalan kerja untuk imbalan kerja dari salah satu entitas pelapor atau entitas yang terkait dengan entitas pelapor. Jika entitas pelapor adalah entitas yang menyelenggarakan program tersebut, entitas sponsor juga terkait dengan entitas pelapor.
  - c. Entitas yang dikendalikan atau dikendalikan bersama oleh orang yang diidentifikasi dalam butir (a).
  - d. Orang yang diidentifikasi dalam butir (a) (i) memiliki pengaruh signifikan terhadap entitas atau anggota manajemen kunci entitas (atau entitas induk dari entitas).

#### **2.1.4.7 Penentuan *Transfer Pricing***

Menurut Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa, terdapat beberapa jenis metode penentuan harga transfer (*transfer pricing*) yang dapat dilakukan, yaitu:

1. Metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price/CUP*).  
Metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price*) atau disingkat metode CUP adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa

dengan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.

2. Metode harga penjualan kembali (*resale price method/RPM*).  
Metode harga penjualan kembali (*resale price method*) atau disingkat metode RPM adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, aset dan risiko, atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.
3. Metode biaya plus (*cost plus method/CPM*).  
Metode biaya plus (*cost plus method*) atau metode CPM adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan menambahkan tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.
4. Metode pembagian laba (*profit split method/PSM*).  
Metode pembagian laba (*profit split method*) atau metode PSM adalah metode penentuan harga transfer berbasis laba transaksional (*transactional profit method*) yang dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dengan menggunakan dasar yang dapat diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selanjutnya akan terjadi dan akan tercermin dari kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.
5. Metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method/TNMM*).  
Metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*) atau disingkat TNMM adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan persentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya.

### 2.1.5.8 Pengukuran *Transfer Pricing*

Dalam penelitian ini, pengukuran untuk variabel *transfer pricing* diprosikan dengan ada atau tidaknya penjualan terhadap pihak berelasi atau yang memiliki hubungan istimewa. Penjualan terhadap hubungan istimewa diindikasikan ada *transfer pricing*. Harga yang ditetapkan dalam penjualan terhadap pihak berelasi atau hubungan istimewa biasanya menggunakan harga yang tidak wajar bisa dengan menaikkan atau menurunkan harga.

Menurut Anang Mury Kurniawan (2015:195) *Transfer pricing* adalah Nilai atau harga jual khusus yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*).

$$TNMM = \frac{\text{Laba Bersih Usaha}}{\text{Penjualan}}$$

Dimana :

TNMM = *Transactional Net Margin Method* (Metode Laba Bersih Transaksional)

### 2.1.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai praktik *Transfer Pricing* telah banyak dijadikan sebagai objek penelitian dan faktor-faktor yang mempengaruhinya telah banyak diuji oleh peneliti sebelumnya. Berdasarkan penelitian terdahulu terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi *Transfer Pricing* diantaranya sebagai berikut:



**Tabel 2.1**  
**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi *Transfer Pricing***  
**Berdasarkan Penelitian Sebelumnya**

No	Peneliti	Tahun	Pajak tanggahan	Bonus Plan	<i>Tunneling Incentive</i>	Exchange rate	<i>Corporate Governance</i>	Kepemilikan Asing
1	Thesa Refgia	2014	✓	✓	×	✓	–	✓
2	Nancy Kiswanto	2014	✓	×	×	–	–	✓
3	Aviandika Heru Pramana	2014	×	✓	✓	–	–	×
4	Syarah Sefty Andraeni	2015	–	✓	✓	✓	×	–
5	Marfuah	2015	✓	✓	–	✓	–	×
6	Yuniasih dan Ni Ketut Rasmini	2015	×	–	✓	–	–	–
7	Titia Ayu Pradana dan ni wayan megandana	2015	✓	✓	×	–	–	–
8	Gusti Ayu Rai Surya Saraswati	2016	✓	✓	✓	–	×	–
9	M Kiswanto	2016	–	✓	×	×	–	✓
10	F Noviasatika	2016	×	–	✓	✓	–	×
11	NL Wafiroh	2016	✓	–	✓	×	×	×

Keterangan:

- ✓ : Berpengaruh
- X : Tidak berpengaruh
- : Tidak diteliti

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Perusahaan yang pada umumnya adalah komersial bertujuan untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya akan merasa sangat dirugikan dengan adanya tarif pajak yang tinggi yang ditetapkan oleh pemerintah. Dimana laba yang diperoleh akan menjadi semakin kecil dikarenakan adanya biaya pajak yang ditanggung. *Transfer pricing* merupakan salah satu kebijakan perusahaan terkait dengan perencanaan pajak. Dengan melakukan transfer aset ke perusahaan sepengendali di negara dengan tarif pajak rendah maka penekanan terhadap beban pajak akan dapat dilakukan.

Pemegang saham minoritas di dalam perusahaan tidak jarang merasa dirugikan oleh keputusan yang diambil oleh pemegang saham mayoritas, dimana keputusan tersebut diambil untuk mendukung kepentingan pribadi pemegang saham mayoritas. Kegiatan yang biasa disebut dengan istilah *tunneling incentive* ini biasa dilakukan dengan cara menjual aset perusahaan yang dikuasai kepada perusahaan yang dimiliki dengan harga di bawah harga pasar (*transfer pricing*).

Untuk meningkatkan laba suatu perusahaan, direksi tidak segan-segan melakukan manipulasi laporan keuangan guna memperoleh bonus yang dijanjikan oleh pemilik perusahaan. Manipulasi laporan keuangan ini bisa dilakukan dengan cara melakukan kegiatan *transfer pricing* untuk meningkatkan penjualan pada waktu tertentu. Penjualan yang dilakukan bisa dengan menaikkan harga (*price up*) atau dengan menurunkan harga (*price down*).

Selanjutnya akan dijelaskan pengaruh beban pajak dan mekanisme bonus terhadap *transfer pricing* adalah sebagai berikut:

### 2.2.1 Pengaruh Pajak Tangguhan Terhadap *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*.

Menurut Mangoting, (2010:80) Di Indonesia, transaksi antar anggota perusahaan multinasional tidak luput dari rekayasa *transfer pricing*

“Praktik *transfer pricing* sering kali dimanfaatkan perusahaan untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar. Praktik *transfer pricing* sering kali dimanfaatkan perusahaan untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar”

Menurut Waluyo, (2012:274) mengemukakan pajak tangguhan berpengaruh terhadap *transfer pricing* :

“Apabila dalam pemeriksaan lapangan ditemukan indikasi transaksi yang terkait dengan *transfer pricing* dan/atau transaksi khusus lain yang berindikasi adanya rekayasa transaksi keuangan yang memerlukan pengujian yang lebih mendalam serta memerlukan waktu yang lebih lama”

Menurut Bernard (2016:56) menemukan bahwa pajak tangguhan berpengaruh terhadap *transfer pricing* :

“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”

Klassen *et al.*, (2013) menemukan bahwa terjadi pergeseran pendapatan yang menjadikan pajak tanggungan berpengaruh terhadap *transfer pricing*

“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”

### **2.2.2 Pengaruh Bonus Plan Terhadap *Transfer Pricing***

Saat ini lebih dari 60% perusahaan di dunia merupakan perusahaan yang berskala multinasional dan menggunakan *transfer pricing* dalam kegiatannya (Indah Dewi Nurhayati, 2013:32)

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

Menurut Canri Chan (2013:35) bonus plan berpengaruh terhadap *transfer pricing* :

“Pihak manajemen memiliki potensi untuk memanipulasi pilihan metode yang digunakan oleh suatu organisasi untuk menghasilkan laporan keuangan yang dapat memaksimalkan jumlah keuntungan yang mereka dapa”

Menurut horngren (2010:429), bonus plan berpengaruh terhadap transfer pricing dilihat dari kinerja berbagai divisi atau tim dalam satu organisasi

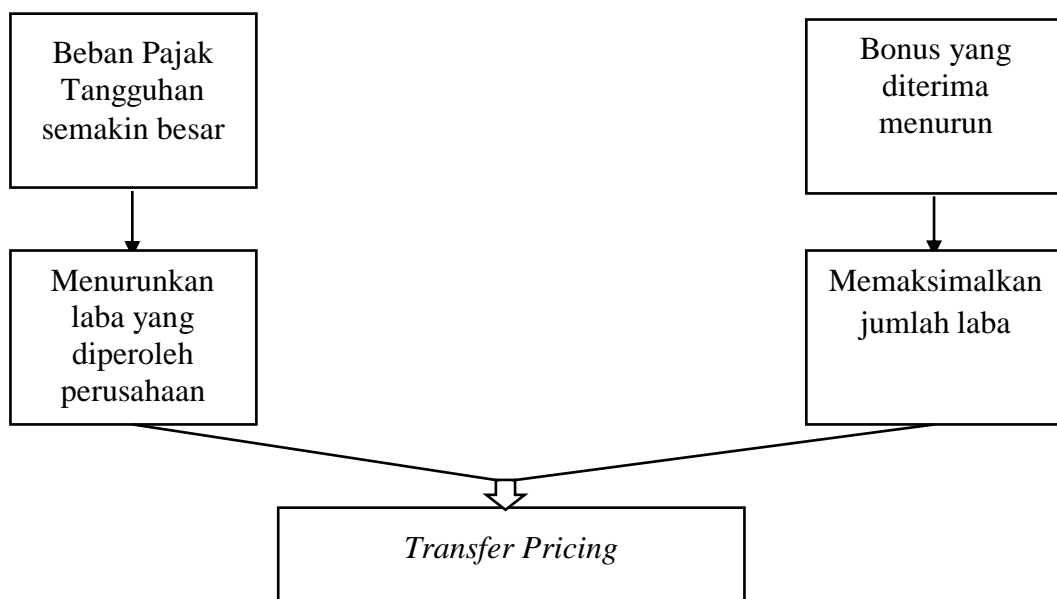
“Semakin besar laba perusahaan secara keseluruhan yang dihasilkan, maka semakin baik citra para direksi dimata pemilik perusahaan. Oleh sebab itu, direksi memiliki kemungkinan untuk melakukan segala cara untuk memaksimalkan laba perusahaan termasuk melakukan praktek *transfer pricing*.”

Merujuk para penelitian Claessens et al.(2010) pengaruh bonus plan terhadap *transfer pricing* :

“terdapat kecenderungan manajemen memanfaatkan transaksi *transfer pricing* untuk memaksimalkan bonus yang mereka terima jika bonus tersebut didasarkan pada laba”

Jadi dapat disimpulkan bahwa manajer akan cenderung melakukan tindakan yang mengatur laba bersih dengan cara melakukan praktek *transfer pricing* agar dapat memaksimalkan bonus yang mereka terima.Hartati at al.,(2014)

Berdasarkan uraian di atas dapat digambarkan sebuah kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

### 2.3 Hipotesis

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran, maka penulis dapat menyimpulkan beberapa hipotesis yang telah diuraikan sebelumnya, diantaranya:

Hipotesis 1 : Pajak Tangguhan berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.

Hipotesis 2 : Bonus Plan berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.

Hipotesis 3 : Pajak Tangguhan dan Bonus Plan berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*