

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS PENELITIAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Ruang Lingkup Akuntansi

2.1.1.1 Definisi Akuntansi

Definisi akuntansi menurut 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), definisi 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. Harrison and Charles T. Horngren (2007:4), definisi 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 keuangan 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-bidang Akuntansi

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 ditunjukkan 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 dimasa 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.

2.1.2 Ruang Lingkup Laporan Keuangan

2.1.2.1 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.

2.1.2.2 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.

2.1.2.3 Karakteristik Laporan Keuangan

Menurut Irham Fahmi (2014:8) kondisi dan situasi yang tergambar 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 prediktif sehingga dapat digunakan dalam melakukan prediksi keuangan. Suatu informasi dikatakan relevan apabila disajikan dengan memperhatikan prinsip materialitas.

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.

2.1.2.4 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 (statement of financial position) pada akhir periode.
4. Laporan arus kas (statement of cash flow) selama periode.
5. Catatan atas laporan keuangan (notes of financial statement), 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.

2.1.3 Ruang Lingkup Akuntansi Perpajakan

2.1.3.1 Definisi Akuntansi Perpajakan

Definisi akuntansi pajak menurut Agoes dan Estralita (2013:10) adalah sebagai berikut:

“Akuntansi pajak adalah menetapkan besarnya pajak terhutang berdasarkan laporan keuangan yang disusun oleh perusahaan”

Menurut Rahman Pura (2013:4) akuntansi perpajakan adalah sebagai berikut:

“Adalah bidang akuntansi yang bertujuan untuk membuat laporan keuangan untuk kepentingan perpajakan dan perencanaan perpajakan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.”

Akuntansi pajak merupakan bagian dalam akuntansi yang timbul dari unsur spesialisasi yang menurut keahlian dalam bidang tertentu. Akuntansi pajak tercipta karena adanya suatu prinsip dasar yang diatur dalam UU perpajakan dan pembentukannya terpengaruh oleh fungsi perpajakan dalam mengimplementasikan sebagai kebijakan pemerintah.

2.1.3.2 Konsep Dasar Akuntansi Perpajakan

Konsep dasar akuntansi perpajakan menurut Sukrisno Agoes (2014:11)

sebagai berikut:

1. Pengukuran dalam mata uang, satuan mata uang adalah pengukuran yang sangat penting dalam dunia usaha.
2. Kesatuan Akuntansi, suatu usaha dinyatakan terpisah dari pemiliknya apabila transaksi yang terjadi dengan pemiliknya.
3. Konsep Kesenambungan, dalam konsep diatur bahwa tujuan pendirian suatu perusahaan adalah untuk berkembang dan mempunyai kelangsungan hidup seterusnya.
4. Konsep Nilai Historis, transaksi bisnis dicatat berdasarkan harga pada saat terjadinya transaksi tersebut.
5. Periode Akuntansi, periode akuntansi tersebut sesuai dengan konsep kesinambungan dimana hal ini mengacu pada Pasal 28 Ayat 6 UU KUP Nomor 16 Tahun 2009.
6. Konsep Taat Asas, dalam konsep ini penggunaan metode akuntansi dari satu periode ke periode berikutnya haruslah sama.
7. Konsep Materialitas, konsep ini diatur dalam Pasal 9 Ayat 2 UU PPh Nomor 36 Tahun 2008.
8. Konsep Konservatisme, dalam konsep ini penghasilan hanya diakui melalui transaksi, tetapi sebaliknya kerugian dapat dicatat walaupun belum terjadi.
9. Konsep Realisasi, menurut konsep ini penghasilan hanya dilaporkan apabila telah terjadi transaksi penjualan.
10. Konsep Mempertemukan Biaya dan Penghasilan, laba neto diukur dengan perbedaan antara penghasilan dan beban pada periode yang sama.

2.1.2 Ruang lingkup Pajak

2.1.2.1 Definisi Pajak

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 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”

Definisi 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 konstrasepsi dan semata-mata digunakan untuk menutup pengeluaran-pengeluaran”.

Definisi pajak menurut M.J.H Smeets dalam Sukrisno Agoes (2014:6) yaitu:

“Pajak adalah prestasi kepada pemerintah yang terutang melalui norma-norma umum yang dapat dipaksakan tanpa adanya kontrasepsi yang dapat ditunjukkan secara individual; maksudnya untuk membiayai pengeluaran pemerintah”.

Berdasarkan dari beberapa definisi diatas menurut para 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 pembangunan nasional.

2.1.4.2 Fungsi Pajak

Dalam Waluyo (2011:6) ada dua fungsi pajak yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi penerimaan (*Budgeter*)
Pajak berfungsi sebagai sumber dana yang diperuntukkan bagi pembiayaan pengeluaran-pengeluaran pemerintah. Sebagai contoh: dimasukkannya pajak dalam APBN sebagai penerimaan dalam negeri.
2. Fungsi mengatur (*Reguler*)
Pajak berfungsi sebagai alat untuk mengatur dan melaksanakan kebijakan di bidang sosial dan ekonomi. Sebagai contoh: dikenakan pajak yang lebih tinggi terhadap minuman keras, dapat ditekan. Demikian pula terhadap barang mewah.

2.1.4.3 Jenis-Jenis Pajak

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

1. Menurut golongan atau pembebanan, dibagi menjadi berikut:
 - a. Pajak langsung, adalah pajak yang pembebanannya tidak dapat dilimpahkan kepada 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. Conth: Pajak Pertambahan Nilai.
2. Menurut sifat, pembagian pajak menurut sifat dimaksudkan pembedaan dan pembagiannya berdasarkan ciri-ciri prinsip sebagai berikut:
 - a. Pajak subjektif, adalah pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada subjeknya yang selanjutnya dicari syarat subjektifnya, dalam arti memperlihatkan keadaan dari Wajib Pajak. Contoh: Pajak Penghasilan
 - b. Pajak objektif, adalah pajak yang berpangkal atau berdasarkan pada objeknya, tanpa memperhatikan keadaan dari Wajib Pajak. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.
3. Menurut pemungutan dan pengelolaannya sebagai berikut:
 - a. Pajak pusat, adalah pajak yang pungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga Negara. Contoh: Pajak Penghasilan, Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak atas Baarang 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, Hiburan, Bea Perolehan Ha katas Tanah dan Bangunan (BPHTB), Paak Bumi dan Bangunan sektor perkotaan dan pedesaan.

2.1.4.4 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.

2.1.4.5 Cara Pemungutan Pajak

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

1. *Stelsel* nyata (*rill 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 realistis. Kelemahannya adalah pajak baru dapat dikenakan pada akhir periode (setelah penghasilan *rill* 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* campuran

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

2.1.4.6 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.

2.1.5 Beban Pajak

2.1.5.1 Definisi Beban Pajak

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 46 Pajak

Penghasilan paragraph 5 dan 6 yaitu:

“Beban pajak (penghasilan pajak) adalah jumlah gabungan pajak kini dan pajak tangguhan yang diperhitungkan dalam menentukan laba-rugi pada suatu periode. Beban pajak (penghasilan pajak) terdiri dari beban pajak kini (penghasilan pajak kini) dan beban pajak tangguhan (penghasilan pajak tangguhan).”

Definisi beban pajak menurut PSAK 46 dalam Mochammad Zain (2008:70) mendefinisikan bahwa beban pajak (*tax expense*) atau penghasilan pajak (*tax income*) yaitu:

“Jumlah agregat pajak kini (*current tax*) dan pajak tangguhan (*deferred tax*) yang diperhitungkan dalam perhitungan laba atau rugi pada satu periode”.

Berdasarkan definisi diatas bahwa beban pajak merupakan gabungan dari pajak kini dan pajak tangguhan yang diperhtungkan untuk menentukan laba-rugi pada satu periode.

2.1.5.2 Pengukuran Beban Pajak

Salah satu cara untuk mengukur seberapa baik sebuah perusahaan mengelola pajaknya adalah dengan melihat tarif pajak efektifnya. Tarif pajak efektif atau *effective tax rate* (ERT) pada dasarnya adalah sebuah presentase besaran tarif pajak yang ditanggung oleh perusahaan (Kieso yang dialihbahasakan Emil salim(2008:18).

$$\text{Effective Tax Rate} = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan untuk periode berjalan}}{\text{Laba Keuangan Sebelum Pajak}}$$

2.1.6 Mekanisme Bonus

2.1.6.1 Definisi Mekanisme Bonus

Definisi mekanisme bonus menurut Manulang 2008:4) yaitu:

“Mekanisme bonus adalah uang yang diberikan sebagai balas jasa yang diberikan dimasa mendatang dan diberikan kepada karyawan yang berhak menerimanya atau yang berprestasi”.

Definisi mekanisme bonus menurut simamora (2004:522) yaitu:

“Pembayaran sekaligus yang diberikan karena memenuhi sasaran kinerja”.

Definisi mekanisme bonus menurut Sarwoto (1991:156) yaitu:

- a) Uang dibayar sebagai balas atas hasil kerja pekerjaan yang
- b) Telah dilaksanakan apabila melebihi target diberikan secara sekali terima tanpa sesuatu ikatan di masa yang akan datang
- c) Beberapa persen dari laba yang kemudian dibagikan kepada yang berhak menerima bonus.

Menurut Dessler (1997:417) menyatakan bahwa:

“Tidak ada aturan yang pasti mengenai sistem perhitungan bonus dan beberapa perusahaan tidak memiliki formula untuk mengembangkan dana bonus”.

2.1.6.2 Tujuan Mekanisme Bonus

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 mekanisme bonus 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 aturan-aturan yang dikeluarkan oleh pemerintah.

2.1.6.3 Jenis Mekanisme Bonus

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 mekanisme bonus 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 kerjaf. 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) mekanisme bonus 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 pembayaran yang terkadang diberikan kepada karyawan pada akhir tahun ketika karyawan dan/atau perusahaan berkinerja sangat baik.
- d) Tantiem 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.

2.1.6.4 Pengukuran Mekanisme Bonus

Menurut Manulang (2008:4) salah satu cara mengukur mekanisme bonus dengan indeks trend laba bersih yaitu:

$$ITRENDDBL = \frac{\text{laba bersih tahun } t}{\text{Laba bersih tahun } t - 1} \times 100\%$$

Keterangan:

ITRENDDBL= Indeks Trend Laba Bersih

2.1.7 Transfer Pricing

2.1.7.1 Definisi Transfer Pricing

Definisi transfer pricing menurut Suandy (2011:75) yaitu:

“Transfer pricing adalah harga yang terkandung pada setiap produk atau jasa dari satu divisi yang ditransfer ke divisi yang lain dalam perusahaan yang sama atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksi transfer pricing dapat terjadi pada divisi-divisi dalam satu perusahaan, antar perusahaan local, atau perusahaan local dengan perusahaan yang ada diluar negeri”.

Definisi transfer pricing menurut Setiawan (2014:2) yaitu:

“Transfer pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud ataupun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan”.

Definisi transfer pricing menurut Horngren (2008:375) yaitu:

“Transfer pricing (harga transfer) adalah harga yang dibebankan satu submit (departemen atau divisi) untuk suatu produk atau jasa yang dipasok ke submit yang lain di organisasi yang sama”

Definisi transfer pricing menurut Astuti (2008:12) yaitu:

“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 Pohan (2018:264) yaitu:

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

Berdasarkan dari beberapa definisi diatas menurut para ahli bahwa transfer pricing merupakan suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud atau pengalihan teknologi yang dilakukan oleh perusahaan.

2.1.7.2 Tujuan Transfer Pricing

Tujuan penetapan transfer pricing sebagai berikut: Henry Simamora, 1999 dalam Mangoting, 2000 “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).

2.1.7.3 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.

2.1.7.4 Hubungan Istimewa

Berdasarkan UU Nomor 36 Tahun 2008, hubungan istimewa dianggap ada apabila (Barata, 2011: 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.

2.1.7.5 Pihak-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).”

2.1.7.6 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 selayaknya 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.

2.1.7.7 Peraturan Direktur Jenderal Pajak Mengenai *Transfer Pricing*

Untuk menyikapi isu-isu mengenai *transfer pricing*, pada awalnya pemerintah menerapkan 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. Namun sejalan dengan berkembangnya transaksi multinasional kebijakan tersebut mengalami perubahan, dimana perubahan itu tercantum pada Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 mengenai: “Perubahan atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa”. Pada kebijakan yang baru tersebut, penyempurnaan dilakukan di beberapa pasal. Yang secara garis besar membahas

tentang prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, ruang lingkup hubungan istimewa, azas kesebandingan, dan metode *transfer pricing*. Kebijakan inilah yang nantinya akan menjadi pedoman dalam pencatatan tiap transaksi suatu perusahaan dengan perusahaan afiliasinya di luar negeri.

2.1.7.8 Pengukuran *Transfer Pricing*

Menurut PSAK No.7 dalam Pohan (2018:264) *transfer pricing* diukur menggunakan nilai transaksi pihak berelasi karena *transfer pricing* dan transaksi pihak berelasi merupakan transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan cara:

$$RPT = \frac{\text{Piutang Transaksi Pihak Berelasi}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Keterangan:

RPT = *Related Party Transaction*

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.

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*).

2.2.1 Pengaruh Beban Pajak 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”

Merujuk pada penelitian Yuniasih et al. (2012) menyatakan bahwa beban pajak berpengaruh pada keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

“Alasan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah salah satunya untuk menekan beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan transfer pricing dengan harapan dapat menekan beban tersebut. Besarnya keputusan untuk melakukan praktik transfer pricing tersebut akan mengakibatkan pembayaran pajak menjadi lebih rendah secara global pada umumnya”.

Menurut Gusnardi (2009) yang mengemukakan bahwa

“untuk meminimalisir total beban pajak keseluruhan, maka praktek *transfer pricing* dipilih oleh perusahaan-perusahaan multinasional”.

2.2.2 Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap *Transfer Pricing*

Pemilik biasanya menggunakan sistem pemberian bonus untuk meningkatkan kinerja karyawan, sehingga laba yang dihasilkan setiap tahunnya menjadi semakin tinggi. Sebagian perusahaan menggunakan mekanisme bonus dan beberapa perusahaan tidak menerapkan praktek ini. Dalam bonus plan hypothesis, manajer perusahaan pada dasarnya menginginkan bonus yang besar dari perusahaan, salah satu caranya dengan mengubah laba yang dilaporkan. Semakin tinggi laba perusahaan secara keseluruhan yang dicapai, maka semakin tinggi apresiasi yang diberikan oleh pemilik kepada direksi. Oleh sebab itu, praktek *transfer pricing* dipilih oleh direksi untuk memaksimalkan laba perusahaan.

Menurut Canri Chan (2013:35) mekanisme bonus 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 dapat”

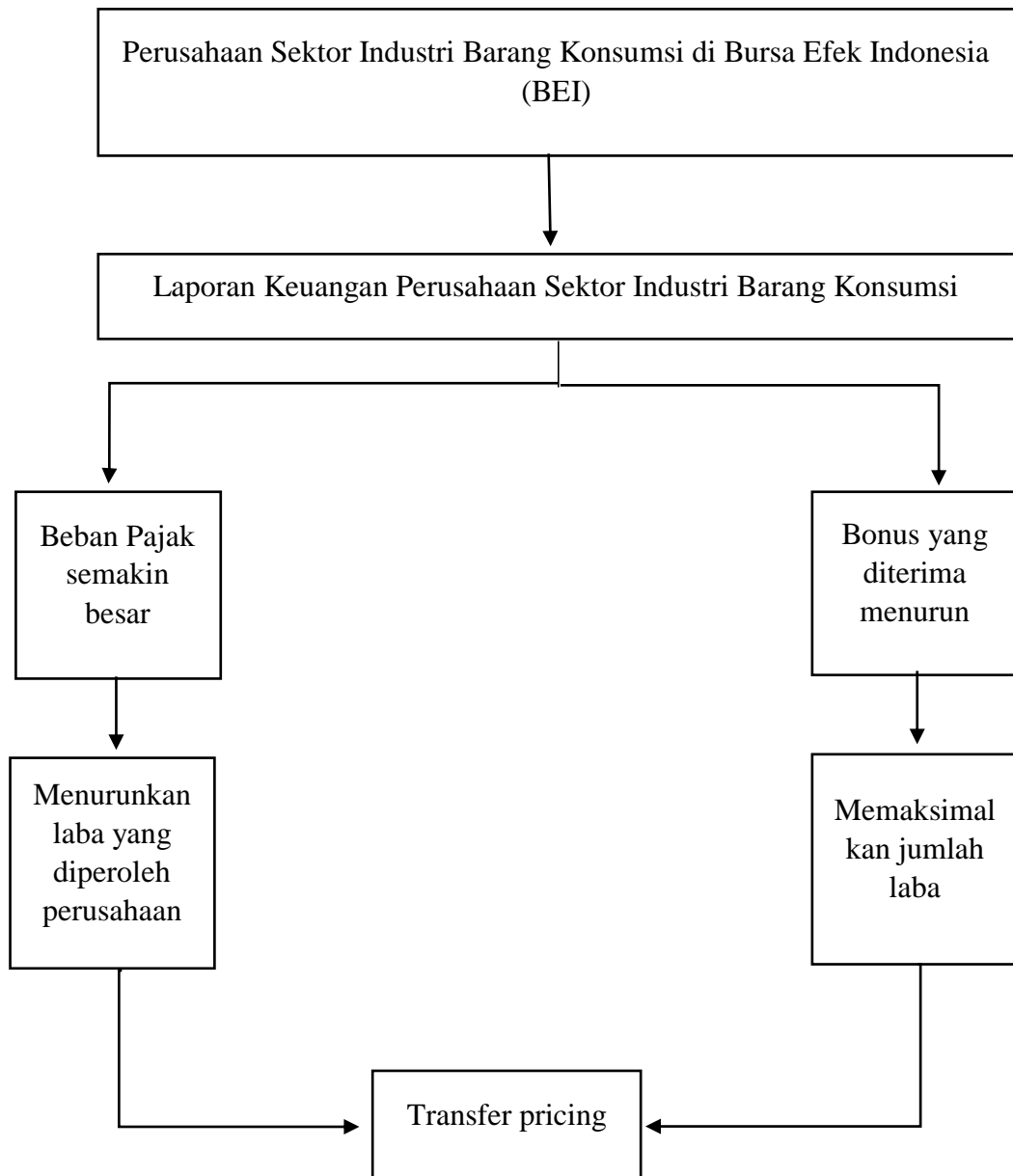
Menurut Horngren (2010:429), mekanisme bonus berpengaruh terhadap transfer pricing dilihat dari kinerja berbagai divisi atau tim dalam satu organisasi

“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”.

Menurut Hartati *et al* (2014) dalam penelitiannya:

“bahwa pemilik perusahaan akan mempertimbangkan pencapaian laba perusahaan yang dicapai secara keseluruhan untuk melakukan penilaian atas prestasi kerja direksinya sehingga para direksi akan berusaha semaksimal mungkin menaikkan laba perusahaan secara keseluruhan dengan cara melakukan praktik transfer pricing”.

Berdasarkan pemaparan diatas maka kerangka pemikiran dapat dilihat dalam gambar 2.1 sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.3 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Tahun	Judul	Hasil
1.	Sari	2011	Pengendalian resiko Tunneling pada transaksi <i>merger & akuisisi</i> dan mekanisme Corporate Governance: Bukti Empiris di Asia	Menyimpulkan bahwa deal value M&A (<i>Marger</i> dan <i>Akuisisi</i>) yang terdapat adanya Overlap Owner menghendaki total keuntungan dari overpayment dalam kapasitasnya sebagai pemegang saham target.
2.	Yuniasih et all	2012	Pengaruh pajak dan <i>Tunneling Incentive</i> pada keputusan transfer pricing. (Perusahaan manufaktur yang listing di BEI)	Yang menunjukkan bahwa pajak dan <i>tunnelling incentive</i> berpengaruh positif pada keputusan perusahaan untuk melakukan <i>transfer pricing</i> dimana beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk menekannya dengan melakukan kegiatan transfer pricing
3.	Hartati et all	2014	Analisis pengaruh pajak dan mekanisme bonus terhadap keputusan transfer pricing (studi empiris pada seluruh perusahaan yang listing di BEI)	Pajak dan mekanisme bonus berpengaruh positif pada keputusan perusahaan melakukan Transfer Pricing
4.	Siti Jasmine Dwi Santosa, Lenzy Suzan, S.E.,M.Si	2018	Pengaruh pajak, tunnelling incentive dan mekanisme bonus terhadap keputusan transfer pricing	Secara simultan pajak, tunnelling incentive dan mekanisme bonus berpengaruh signifikan terhadap keputusan transfer pricing. Sedangkan secara parsial pajak dan tunnelling incentive berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan transfer pricing dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan transfer pricing

5.	Marfuah dan Andri Puren Noor Azizah	2014	Pengaruh pajak, tunnelling incentive dan exchange rate pada keputusan transfer pricing perusahaan	Berdasarkan pada hasil analisis regresi logistik ditemukan bahwa dari tiga hipotesis yang diuji, hanya hipotesis kedua tentang pengaruh positif tunneling incentive terhadap transfer pricing yang didukung. Pengujian hipotesis pertama tentang pengaruh positif pajak terhadap <i>transfer pricing</i> , hasilnya justru berlawanan arah dengan yang diprediksi, yaitu pajak berpengaruh negatif signifikan terhadap <i>keputusan transfer pricing perusahaan</i> . Sementara pengujian hipotesis ketiga tentang pengaruh <i>exchange rate</i> terhadap <i>transfer pricing</i> menunjukkan arah positif tetapi tidak signifikan.
6.	Mispiyanti	2014	Pengaruh pajak, Tunneling Incentive dan Mekanisme Bonus terhadap keputusan transfer pricing	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pajak dan mekanisme bonus tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan transfer pricing. Sementara tunnelling incentive berpengaruh signifikan terhadap keputusan transfer pricing
7.	Ni wayan Yuniarsih, Ni Kketut Rasmini dan Made Gede Wirakusuma	2012	Pengaruh pajak dan Tunneling Incentive pada keputusan Transfer Pricing (Perusahaan Manufaktur yang Listing Di BEI)	Pajak dan tunnelling incentive berpengaruh positif pada keputusan perusahaan unyuk melakukan transfer pricing
8.	Erny Syamsuddin	2015	Pengaruh Beban Pajak, Tunneling Incentive dan Karakter Eksekutif terhadap keputusan Transfer Pricing	Pajak, tunnelling incentive dan karakter eksekutif berpengaruh positif terhadap transfer pricing
9.	Novi Lailiyul Eafiroh Niken Ninya	2015	Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive dan Mekanisme Bonus pada	Pajak dan tunneling incentive menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap

			Keputusan Transfer Pricing	keputusan transfer pricing. Mekanisme bonus menunjukkan pengaruh negative dan tidak signifikan terhadap keputusan transfer pricing
10.	Angga Kusuma Nugraha	2016	Analisis pengaruh beban pajak, tunnelling incentive dan mekanisme bonus terhadap transfer pricing (Perusahaan Multinasional yang listing di BEI)	Pajak berpengaruh signifikan terhadap transfer pricing, tunnelling incentive dan mekanisme bonus tidak berpengaruh signifikan terhadap transfer pricing

2.4 Hipotesis

Menurut Erwan Agus Purwanto dan Dyah Ratih Sulistyastuti (2007:137)

“Hipotesis adalah pernyataan atau tuduhan bahwa sementara masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah (belum tentu benar) sehingga harus diuji secara empiris.”

Berdasarkan kerangka pemikiran, maka penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

1. Hipotesis 1: Beban Pajak berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*
2. Hipotesis 2: Mekanisme Bonus berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*
3. Hipotesis 3: Beban pajak dan Mekanisme Bonus berpengaruh terhadap

Transfer Pricing