

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Akuntansi dan Laporan Keuangan

2.1.1.1 Definisi Akuntansi

Menurut Kieso, Weygant, dan Warfield (2014:4) dalam Jusuf Habel dkk., (2016), definisi akuntansi adalah: “... *an information system that indentifies records, and communicates the economis events of an organization to interested users*”.

Menurut Kartikahadi, dkk. (2016:3) dalam Sondakh dkk., (2021), Akuntansi adalah suatu informasi keuangan, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak yang berkepentingan.

Menurut Rudianto (2012:15), definisi akuntansi adalah: “... sistem informasi yang menghasilkan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mangenai aktivitas ekonomi dan kondisi suatu perusahaan”.

Menurut Mulyadi (2010:3), definisi akuntansi adalah: “... organisasi formulir, mencatat, dan melaporkan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk memberikan informasi keuangan yang diperlukan oleh pihak manajemen untuk memudahkan pengelolaan perusahaa”.

Berdasarkan definisi dari beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah suatu sistem informasi dalam proses pengidentifikasian,

pengukuran, pencatatan dan pengkomunikasian informasi keuangan atau kondisi ekonomi perusahaan yang relevan untuk pihak yang berkepentingan dalam pengambilan keputusan.

2.1.1.2 Bidang-Bidang Akuntansi

Menurut Hendry Adam (2015:22-23), bidang-bidang akuntansi terbagi menjadi 8 (delapan) bagian yaitu:

1. “Akuntansi Keuangan (*Financial Accounting*)
Bidang akuntansi yang berhubungan dengan proses penyusunan laporan keuangan secara berkala atau suatu unit ekonomi secara keseluruhan dan salah satu tujuan pembuatan laporan untuk ditujukan kepada pihak-pihak internal dan eksternal/ di luar perusahaan.
2. Akuntansi Manajemen (*Management Accounting*)
Bidang akuntansi yang berhubungan dengan pemecahan masalah-malalah khusus yang dihadapi oleh pimpinan perusahaan.
3. Akuntansi Biaya (*Cost Accounting*)
Adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Objek kegiatan akuntansi biaya adalah biaya. Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok yaitu:
 - Perencanaan/ penentuan kos produk
 - Pengendalian biaya
 - Pengambilan keputusan khusus
4. Akuntansi Pemeriksaan (*Auditing*)
Bidang akuntansi yang berhubungan dengan pemeriksaan laporan keuangan, dalam hal ini menyangkut kebenaran suatu laporan keuangan dan hasil atau kesimpulannya berguna bagi pihak-pihak di luar perusahaan, seperti investor, pemilik saham, kreditur, dan pemerintah.
5. Sistem Informasi (Akuntansi) (*information System*)
Suatu cabang daru akuntansi yang berhubungan dengan perencanaan dan pelaksanaan prosedur pengumpulan dan pelaporan data keuangan.
6. Akuntansi Perpajakan (*Tax Accounting*)
Bidang akuntansi yang berhubungan dengan perhitungan dan penyusunan surat pemberitahuan pajak (SPT) serta segala sesuatu yang berhubungan masalah pajak misalnya penentuan objek pajak perusahaan. Membantu pihak manajemen dalam menentukan pilihan transaksi sehubungan dengan pertimbangan pajak.

7. Akuntansi Pemerintahan (*Government Accounting*)
Bidang akuntansi yang berhubungan dengan pencatatan dan pelaporan transaksi yang terjadi dalam badan-badan pemerintah.
8. Akuntansi Anggaran (*Budgeting*)
Bidang akuntansi yang berhubungan dengan penyusunan data operasi yang telah berjalan dan rencana taksiran keuangan mengenai kegiatan perusahaan untuk masa yang akan datang disuatu jangka waktu tertentu beserta analisis dan pengontrolannya”.

Bidang-bidang akuntansi dibagi menjadi delapan macam, dalam penelitian ini bidang akuntansi yang akan digunakan yaitu Akuntansi Perpajakan (*Tax Accounting*).

2.1.1.3 Fungsi Akuntansi

Menurut Susilowati (2016:2), setiap sistem utama akuntansi akan melaksanakan lima fungsi utamanya yaitu:

1. “Mengumpulkan dan menyimpan data dari semua aktivitas dan transaksi perusahaan.
2. Memproses data menjadi informasi yang berguna pihak manajemen.
3. Manajemen data-data yang ada ke dalam kelompok-kelompok yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.
4. Mengendalikan kontrol data yang cukup sehingga aset dari suatu organisasi atau perusahaan terjaga.
5. Penghasil informasi yang menyediakan informasi yang cukup bagi pihak manajemen untuk melakukan perencanaan, mengeksekusi perencanaan dan mengontrol aktivitas”.

2.1.1.4 Definisi Akuntansi Perpajakan

Agus Setiawan (2012:8) menjelaskan bahwa akuntansi perpajakan adalah sebagai berikut:

“Akuntansi pajak adalah sekumpulan prinsip, standar, perlakuan akuntansi pajak digunakan untuk mempermudah surat pemberitahuan pajak (SPT) masa dan tahun pajak penghasilan harus dimana wajib pajak tersebut terdaftar. SPT tahunan pajak penghasilan harus diisi sesuai dengan laporan keuangan fiskal dan harus dilampirkan antara akuntansi komersial dengan

akuntansi pajak terdapat perbedaan kebijakan dalam hal pengukuran pendapatan biaya”.

Agoes dan Trisnawati (2013:10) menjelaskan bahwa akuntansi perpajakan adalah sebagai berikut:

“Akuntansi pajak yang diterapkan sesuai dengan peraturan perpajakan disebut akuntansi pajak. Akuntansi pajak merupakan bagian dari akuntansi komersial yang diatur dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Akuntansi pajak hanya digunakan untuk mencatat transaksi yang berhubungan dengan lebih mudah menyusun SPT. Sedangkan akuntansi komersial disusun dan disajikan berdasarkan SAK. Namun, untuk kepentingan perpajakan, akuntansi komersial harus disesuaikan dengan aturan perpajakan yang berlaku di Indonesia”.

Waluyo (2014:35) menjelaskan bahwa akuntansi perpajakan sebagai berikut:

“Dalam menetapkan besarnya pajak terhutang tetap mendasarkan laporan keuangan yang disusun oleh perusahaan, mengingat tentang perundang-undangan perpajakan terdapat aturan-aturan khusus yang berkaitan dengan akuntansi, yaitu masalah konsep transaksi dan peristiwa keuangan, metode pengukurannya, serta pelaporan yang ditetapkan dengan undang-undang”.

Sedangkan menurut Rahman Pura (2013:5), definisi akuntansi pajak adalah: “... bidang akuntansi yang bertujuan untuk membuat laporan keuangan untuk kepentingan perpajakan dan perencanaan perpajakan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku”.

Dari beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi perpajakan adalah pencatatan transaksi yang berhubungan dengan pajak untuk mempermudah penyusunan surat pemberitahuan pajak (SPT) masa dan tahunan pajak penghasilan. Akuntansi pajak tercipta karena adanya suatu prinsip dasar yang diatur dalam undang-undang perpajakan dan pembentukannya terpengaruh oleh fungsi perpajakan dalam mengimplementasikan sebagai kebijakan pemerintah.

2.1.1.5 Konsep Dasar Akuntansi Perpajakan

Konsep dasar Akuntansi Perpajakan menurut Ahmad Faisal dan Setiadi (2021:12), adalah sebagai berikut:

1. “Pengukuran dalam Mata Uang
Satuan mata uang adalah pengukur yang sangat penting dalam dunia usaha. Alat pengukur ini dapat digunakan untuk besarnya harta, kewajiban, modal, penghasilan, dan biaya. Menurut UU KUP Nomor 16 Tahun 2009.
2. Kesatuan Akuntansi
Suatu usaha dinyatakan terpisah dari pemiliknya apabila transaksi yang terjadi dengan perusahaan bukanlah transaksi perusahaan dengan pemiliknya. Harta perusahaan bukan harta pemilik. Kewajiban perusahaan bukan kewajiban pemilik. Pemilik dan perusahaan adalah dua lembaga yang terpisah sama sekali. Hal tersebut sesuai ketentuan Pasal 9 ayat 1 huruf b UU PPh Nomor 36 Tahun 2008.
3. Konsep Kesenambungan
Dalam konsep diatur bahwa tujuan pendirian suatu perusahaan adalah untuk berkembang dan mempunyai kelangsungan hidup seterusnya. Hal ini mengacu konsep Pasal 25 ayat 1 UU PPh Nomor 36 Tahun 2008.
4. Konsep Nilai Historis
Transaksi bisnis dicatat berdasarkan harga pada saat terjadinya transaksi tersebut. Dengan konsep ini maka harta dicatat sebesar harga perolehannya; sesuai dengan Pasal 10 ayat 6 Undang-Undang Pajak Penghasilan Nomor 36 Tahun 2008.
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. Konsep ini mengacu pada Pasal 28 ayat 5 UU KUP Nomor 16 Tahun 2009.
7. Konsep Materialistis
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. Hal ini mengacu pada Pasal 9 ayat 1 huruf c UU PPh Nomor 36 Tahun 2008.
9. Konsep Realisasi
Menurut konsep ini penghasilan hanya dilaporkan apabila telah terjadi transaksi penjualan. Penambahan kekayaan yang masih belum terjadi, tidak dapat diakui sebagai penghasilan. Hal tersebut sesuai Pasal 4 ayat

1 UU PPh Nomor 36 Tahun 2008.

10. Konsep Mempertemukan Biaya dan Penghasilan

Laba neto diukur dengan perbedaan antara penghasilan dan beban pada periode yang sama, di mana mengacu pada Pasal 6 ayat 1 UU PPh Nomor 36 tahun 2008”.

2.1.1.6 Definisi Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK Nomor 1 Paragraf 07 (2015:2), definisi laporan keuangan adalah:

“Laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan (yang dapat disajikan dalam berbagai cara misalnya, sebagai laporan arus kas, atau laporan arus dana), catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan. Disamping itu juga termasuk skedul dan informasi tambahan yang berkaitan dengan laporan tersebut, misalnya informasi keuangan segmen industri dan geografis serta pengungkapan pengaruh perubahan harga”.

Menurut Kasmir (2021:7), laporan keuangan adalah: “... laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu”.

Menurut Wastam Wahyu Hidayat (2018:2), laporan keuangan adalah: “... suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan, dimana informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan suatu perusahaan”.

Menurut Munawir dalam Wastam Wahyu Hidayat (2018:2), definisi laporan keuangan adalah:

“... alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi sehubungan dengan posisi keuangan dan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan bersangkutan, dengan begitu laporan keuangan diharapkan akan membantu para pengguna (*user*) untuk membuat keputusan ekonomi yang bersifat *finansial*”.

Menurut Febriana dkk., (2021:3), laporan keuangan adalah sebagai berikut:

“Bagian dari proses pelaporan, laporan keuangan yang lengkap, biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan (yang disajikan dengan berbagai cara seperti laporan arus kas atau laporan arus dana), catatan atau laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan. Di samping itu juga termasuk skedul dan informasi tambahan yang berkaitan dengan pelaporan tersebut, misalnya informasi keuangan, segmen industry dan geografis serta pengungkapan pengaruh perubahan harga”.

Menurut Hans Kartikahadi, dkk., (2019:12), laporan keuangan adalah media utama bagi suatu entitas untuk mengkonsumsi informasi keuangan oleh manajemen kepada para pemangku kepentingan seperti: pemegang saham, kreditur, serikat pekerja, badan pemerintahan, manajemen”.

Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan adalah laporan yang sangat penting untuk memperoleh suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu periode saat ini atau pada saat periode tertentu yang menjadikan informasi tersebut sebagai gambaran tentang hasil kinerja yang telah dicapai oleh perusahaan.

2.1.1.7 Tujuan Laporan Keuangan

Ikatan Akuntansi Indonesia dalam PSAK Nomor 1 paragraf 12-14 (2015:5) menyebutkan bahwa tujuan laporan keuangan sebagai berikut:

1. “Tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta pertumbuhan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah posisi pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi.
2. Laporan keuangan yang disusun untuk tujuan ini memenuhi kebutuhan bersama sebagian besar pengguna. Namun demikian, laporan keuangan tidak menyediakan semua informasi yang mungkin

dibutuhkan pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi karena secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian di masa lalu, dan tidak diwajibkan untuk menyediakan informasi non keuangan.

3. Laporan keuangan juga menunjukkan apa yang telah dilakukan manajemen (*stewardship*) atas sumber daya yang dilakukan atau pertanggungjawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya. Pengguna yang ingin menilai apa yang telah dilakukan atau pertanggungjawaban manajemen berbuat demikian agar mereka dapat membuat keputusan ekonomi. Keputusan ini mungkin mencakup, misalnya keputusan untuk menahan dan menjual investasi mereka dalam perusahaan atau keputusan untuk mengangkat kembali atau mengganti manajemen”.

Menurut Kasmir (2021:10), setiap laporan keuangan yang dibuat sudah pasti memiliki tujuan tertentu. Dalam praktiknya terdapat beberapa tujuan yang hendak dicapai, terutama bagi pemilik usaha dan manajemen perusahaan. Berikut ini beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan yaitu:

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 usaha 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 kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode.
7. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan.
8. Informasi keuangan lainnya”.

Menurut Wastam Wahyu Hidayat (2018:4), tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi kepada pihak yang membutuhkan tentang kondisi suatu perusahaan dari sudut angka-angka dalam satuan moneter. Tujuan laporan keuangan secara garis besar adalah:

1. “*Screening* (sarana informasi), analisa hanya dilakukan berdasarkan laporan keuangannya, dengan demikian seorang analis tidak perlu turun langsung ke lapangan untuk mengetahui situasi serta kondisi perusahaan yang dianalisa.
2. *Understanding* (pemahaman), analisa dilakukan dengan cara memahami perusahaan, kondisi keuangannya dan bidang usahanya serta hasil dari usahanya.
3. *Forecasting* (peramalan), analisa dapat digunakan juga untuk meramalkan kondisi perusahaan pada masa yang akan datang.
4. *Diagnosis* (*diagnose*), analisa memungkinkan untuk dapat melihat kemungkinan terdapatnya masalah baik di dalam manajemen ataupun masalah yang lain dalam perusahaan.
5. *Evaluation* (evaluasi), analisa digunakan untuk menilai serta mengevaluasi kinerja perusahaan termasuk manajemen dalam meningkatkan tujuan perusahaan secara efisien”.

2.1.1.8 Sifat Laporan Keuangan

Menurut Kasmir (2021:11), pencatatan yang dilakukan dalam penyusunan laporan keuangan harus dilakukan dengan kaidah-kaidah yang berlaku. Demikian pula dalam hal penyusunan laporan keuangan didasarkan kepada sifat laporan keuangan itu sendiri. Dalam praktiknya sifat laporan keuangan dibuat:

1. “Bersifat historis
Bersifat historis artinya bahwa laporan keuangan dibuat dan disusun dari data masa lalu atau masa yang sudah lewat dari masa sekarang. Misalnya laporan keuangan disusun berdasarkan data satu atau dua atau beberapa tahun ke belakang (tahun atau periode sebelumnya).
2. Menyeluruh
Bersifat menyeluruh maksudnya laporan keuangan dibuat selengkap mungkin. Artinya laporan keuangan disusun sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Pembuatan atau penyusunan yang hanya sebagian-sebagian (tidak lengkap), tidak akan memberikan informasi yang lengkap tentang keuangan suatu perusahaan”.

2.1.1.9 Jenis-Jenis Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam PSAK Nomor 1 paragraf 08 (2015:6), jenis-jenis laporan keuangan yang lengkap adalah sebagai berikut:

1. “Laporan Posisi Keuangan
2. Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode;
3. Laporan perubahan ekuitas selama periode;
4. Laporan arus kas selama periode;
5. Catatan atas laporan keuangan, berisi ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan informs penjelasan lain;
6. Laporan posisi keuangan pada awal periode terdekat sebelumnya ketika entitas menerapkan suatu kebijakan akuntansi secara retrospektif atau membuat penyajian kembali pos-pos laporan keuangan, atau ketika entitas mengreklasifikasi pos-pos dalam laporan keuangannya sesuai dengan paragraph 40A-40D”.

2.1.1.10 Karakteristik Laporan Keuangan

Menurut PSAK Nomor 1 Paragraf 24-46 (2015:5-9), terdapat empat karakteristik laporan keuangan yaitu:

a. “Dapat Dipahami

Kualitas informasi penting yang disajikan dalam laporan keuangan adalah kemudahannya untuk segera dapat dipahami oleh pemilik. Untuk maksud ini, pemakai diasumsikan memiliki pengetahuan yang memadai tentang aktivitas ekonomi dan bisnis, akuntansi, serta kemauan untuk mempelajari informasi dengan ketekunan yang wajar. Namun demikian, informasi kompleks yang seharusnya dimasukkan dalam laporan keuangan tidak dapat dikeluarkan hanya atas dasar pertimbangan bahwa informasi tersebut terlalu sulit untuk dapat dipahami oleh pemakai tertentu.

b. Relevan

Agar bermanfaat, informasi harus relevan untuk memenuhi kebutuhan pemakai dalam proses pengambilan keputusan. Informasi memiliki kualitas yang relevan jika dapat mempengaruhi keputusan ekonomi pemakai dengan membantu mereka mengevaluasi peristiwa masa lalu, masa kini, atau masa depan, menegaskan, atau mengoreksi hasil evaluasi mereka di masa lalu.

- Materialitas

Informasi di pandang bersifat material jika kelalaian untuk mencantumkan atau kesalahan dalam mencatat informasi tersebut dapat mempengaruhi keputusan ekonomi pengguna yang diambil atas dasar laporan keuangan. Materialitas tergantung pada besarnya pos atau kesalahan yang dinilai sesuai dengan situasi tertentu dari kelalaian mencantumkan (*omission*) atau kesalahan mencatat (*misstatement*). Karenanya, materialitas lebih merupakan suatu ambang batas atau titik pemisah dari pada suatu karakteristik

kualitatif pokok yang harus dimiliki agar informasi dipandang berguna.

c. Keandalan

Agar bermanfaat, informasi yang disajikan dalam laporan keuangan harus andal. Informasi akan memiliki kualitas yang andal jika bebas dari kesalahan material dan bias, serta menyajikan secara jujur apa yang seharusnya disajikan atau yang secara wajar di harapkan dapat disajikan.

- Penyajian Jujur

Agar dapat diandalkan, informasi harus menggambarkan dengan jujur transaksi serta peristiwa lainnya yang seharusnya disajikan atau yang secara wajar dapat diharapkan untuk disajikan.

- Substansi Mengungguli Bentuk

Jika informasi dimaksudkan untuk menyajikan dengan jujur transaksi serta peristiwa lain yang seharusnya disajikan, maka peristiwa tersebut perlu dicatat dan disajikan sesuai dengan substansi dan realitas ekonomi dan bukan hanya bentuk hukumnya. Substansi transaksi atau peristiwa lain tidak selalu konsisten dengan apa yang tampak dari bentuk hukum.

- Netralitas

Informasi harus diarahkan pada kebutuhan umum pemakai, dan tidak bergantung pada kebutuhan dan keinginan pihak tertentu. Tidak boleh ada usaha untuk menyajikan informasi yang menguntungkan beberapa pihak, sementara hal tersebut akan merugikan pihak lain yang mempunyai kepentingan yang berlawanan.

- Pertimbangan Sehat

Pertimbangan sehat mengandung unsur kehati-hatian pada saat melakukan perkiraan dalam kondisi ketidakpastian, sehingga aktiva atau penghasilan tidak dinyatakan terlalu tinggi dan kewajiban atau beban tidak dinyatakan terlalu rendah.

- Kelengkapan

Agar dapat diandalkan, informasi dalam laporan keuangan harus lengkap menurut batasan materialitas dan biaya. Kesengajaan untuk tidak mengungkapkan akan mengakibatkan informasi menjadi tidak benar atau menyesatkan sehingga tidak dapat diandalkan dan kurang mencukupi ditinjau dari segi relevansi.

d. Dapat Dibandingkan

Pengguna harus dapat membandingkan laporan keuangan entitas antar periode untuk mengidentifikasi kecenderungan (tren) posisi dan kinerja keuangan. Pengguna juga harus dapat memperbandingkan laporan keuangan antar entitas untuk mengevaluasi posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan secara relatif.

Kendala Informasi yang Relevan dan Andal

- 1) Tepat Waktu

Jika terdapat penundaan yang tidak semestinya dalam pelaporan, maka informasi yang dihasilkan akan kehilangan relevansinya.

Manajemen mungkin perlu menyeimbangkan manfaat relatif antara pelaporan tepat waktu dan ketentuan informasi andal. Untuk menyediakan informasi tepat waktu, seringkali perlu melaporkan sebelum seluruh aspek transaksi atau peristiwa lainnya diketahui, sehingga mengurangi keandalan informasi.

2) Keseimbangan antara Biaya dan Manfaat

Keseimbangan antara biaya dan manfaat lebih merupakan kendala yang pervasif daripada karakteristik kualitatif. Manfaat yang dihasilkan informasi seharusnya melebihi biaya penyusunannya. Namun demikian, evaluasi biaya dan manfaat merupakan proses pertimbangan yang substansial.

3) Keseimbangan antara Karakteristik Kualitatif

Keseimbangan atau *trade-off* di antara berbagai karakteristik kualitatif sering diperlukan. Pada umumnya tujuannya adalah untuk mencapai suatu keseimbangan yang tepat di antara berbagai karakteristik untuk memenuhi tujuan laporan keuangan. Kepentingan relatif dari berbagai karakteristik dalam berbagai kasus yang berbeda merupakan masalah pertimbangan profesional.

4) Penyajian Wajar

Laporan keuangan sering dianggap menggambarkan pandangan yang wajar dari, atau menyajikan dengan wajar, posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan. Meskipun kerangka dasar ini tidak menangani secara langsung konsep tersebut, penerapan karakteristik kualitatif pokok dan standar akuntansi keuangan yang sesuai biasanya menghasilkan laporan keuangan yang menggambarkan apa yang pada umumnya dipahami sebagai suatu pandangan yang wajar dari, atau menyajikan dengan wajar, informasi semacam itu”

2.1.1.11 Unsur-Unsur Laporan Keuangan

Berdasarkan PSAK Nomor 1 Paragraf 47 (2015:9), unsur laporan keuangan sebagai berikut:

“Laporan keuangan menggambarkan dampak keuangan dari transaksi dan peristiwa lain yang diklasifikasikan dalam beberapa kelompok besar menurut karakteristik ekonominya. Kelompok besar ini merupakan unsur laporan keuangan. Unsur yang berkaitan secara langsung dengan pengukuran posisi keuangan adalah aktiva, kewajiban dan ekuitas. Sedang unsur yang berkaitan dengan pengukuran kinerja dalam laporan laba rugi adalah penghasilan dan beban. Laporan perubahan posisi keuangan biasanya mencerminkan berbagai unsur laporan laba rugi dan perubahan dalam berbagai unsur neraca; dengan demikian, kerangka dasar ini tidak

mengidentifikasi unsur laporan perubahan posisi keuangan secara khusus”.

Menurut PSAK Nomor 1 Paragraf 10 (2015:3), laporan keuangan yang lengkap terdiri dari:

1. Laporan Posisi Keuangan

Menurut PSAK Kerangka Dasar Penyusunan Penyajian Laporan Keuangan Paragraf 49 (2015:12), unsur yang berkaitan secara langsung dengan pengukuran posisi keuangan adalah aktiva, kewajiban dan ekuitas. Pos-pos ini didefinisikan sebagai berikut:

a. Aktiva

Menurut PSAK Kerangka Dasar Penyusunan Penyajian Laporan Keuangan Paragraf 49 (2015:12), aktiva adalah sumber daya yang dikuasai oleh perusahaan sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomi di masa depan diharapkan akan diperoleh perusahaan.

Menurut Wastam Wahyu Hidayat (2018:14-18), pada dasarnya aktiva dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian utama yaitu aktiva lancar dan aktiva tidak lancar (aktiva tetap).

1) “Aktiva Lancar

Aktiva lancar adalah uang kas dan aktiva lainnya yang dapat diharapkan untuk dicairkan atau ditukarkan menjadi uang tunai, dijual atau dikonsumsi dalam periode berikutnya (paling lama satu tahun atau dalam perputaran kegiatan perusahaan yang normal). Penyajian pos-pos aktiva lancar di dalam neraca didasarkan pada urutan likuiditasnya, sehingga penyajian dilakukan mulai dari aktiva yang paling likuid sampai dengan aktiva yang paling tidak likuid. Yang termasuk kelompok aktiva lancar (likuid) adalah:

- Kas atau uang tunai yang dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan. Uang tunai yang dimiliki perusahaan tetapi sudah ditentukan penggunaannya (misalnya uang kas yang disisihkan untuk tujuan pelunasan hutang obligasi, untuk pembelian aktiva tetap atau tujuan-tujuan lain) tidak dapat dimasukkan dalam pos kas.
 - Investasi jangka pendek (surat-surat berharga atau *marketable securities*), adalah investasi yang sifatnya sementara (jangka pendek) dengan maksud untuk memanfaatkan uang kas yang untuk sementara belum dibutuhkan dalam operasi.
 - Piutang wesel, adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang dinyatakan dalam suatu wesel atau pinjaman yang diatur dalam undang-undang.
 - Piutang dagang, adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit. Pada dasarnya piutang bisa timbul tidak hanya karena penjualan barang dagangan secara kredit. tetapi dapat karena hal-hal lain, misalnya piutang kepada pegawai, piutang karena penjualan aktiva tetap secara kredit, piutang karena adanya penjualan saham secara angsuran, atau adanya uang muka untuk pembelian atau kontrak kerja lainnya. Piutang-piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan harus disajikan dalam neraca secara informatif. Piutang dagang atau piutang lainnya biasanya disajikan dalam neraca sebesar nilai realisasinya, yaitu nilai nominal piutang dikurangi dengan cadangan kerugian piutang (taksiran piutang tak tertagih).
 - Persediaan, untuk perusahaan perdagangan yang dimaksud dengan persediaan adalah semua barang-barang yang diperdagangkan yang sampai tanggal neraca masih di gudang atau belum laku dijual.
 - Piutang penghasilan atau penghasilan yang masih harus diterima, adalah penghasilan yang sudah menjadi hak perusahaan karena perusahaan telah memberikan jasa/prestasinya, tetapi belum diterima pembayarannya, sehingga merupakan tagihan.
 - Persekot atau biaya yang dibayar dimuka, adalah pengeluaran untuk memperoleh jasa/ prestasi dari pihak lain, tetapi pengeluaran itu belum menjadi biaya atau jasa/prestasi pihak lain itu belum dinikmati oleh perusahaan pada periode ini melainkan pada periode berikutnya.
- 2) Aktiva Tidak Lancar
- Aktiva tidak lancar adalah aktiva yang mempunyai umur kegunaan relatif permanen atau jangka panjang (mempunyai umur ekonomis lebih dari satu tahun atau tidak akan habis dalam

satu kali perputaran operasi perusahaan). Yang termasuk aktiva tidak lancar adalah:

- Investasi jangka panjang bagi perusahaan yang cukup besar dalam arti yang mempunyai kekayaan atau modal yang cukup atau sering melebihi dari yang dibutuhkan, maka perusahaan ini dapat menanamkan modalnya dalam investasi jangka panjang di luar usaha pokoknya.
- Aktiva tetap adalah kekayaan yang dimiliki perusahaan yang fisiknya nampak, syarat lain untuk dapat diklasifikasikan sebagai aktiva tetap selain aktiva itu dimiliki perusahaan, juga harus digunakan dalam operasi yang bersifat permanen.
- Aktiva tetap tidak berwujud (*Intangible Fixed Assets*) adalah kekayaan perusahaan yang secara fisik tidak nampak, tetapi merupakan suatu hak yang mempunyai nilai dan dimiliki oleh perusahaan untuk digunakan dalam kegiatan perusahaan.
- Beban yang ditangguhkan (*Deferred Charges*) adalah menunjukkan adanya pengeluaran atau biaya yang mempunyai manfaat jangka panjang (lebih dari satu tahun) atau suatu pengeluaran yang akan dibebankan juga pada periode-periode berikutnya.
- Aktiva lain-lain adalah menunjukkan kekayaan atau aktiva perusahaan yang tidak dapat atau belum dapat dimasukkan dalam klasifikasi-klasifikasi sebelumnya misalnya gedung dalam proses, tanah dalam penyelesaian”.

b. Kewajiban

Menurut Wastam Wahyu Hidayat (2018:18-19), kewajiban/ hutang adalah:

“... semua kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, dimana hutang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaan yang berasal dari kreditor. Hutang atau kewajiban perusahaan dapat dibedakan ke dalam hutang lancar (jangka pendek) dan hutang jangka panjang. Hutang lancar atau hutang jangka pendek adalah kewajiban keuangan perusahaan yang pelunasannya dalam jangka waktu pendek (satu tahun sejak tanggal neraca) dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan. Yang termasuk hutang lancar adalah:

- a. Hutang dagang, adalah hutang yang timbul karena adanya pembelian barang dagangan secara kredit.
- b. Hutang wesel, adalah hutang yang disertai dengan janji tertulis (yang diatur dengan undang-undang) untuk melakukan

pembayaran sejumlah tertentu pada waktu tertentu di masa yang akan datang.

- c. Hutang pajak, baik pajak untuk perusahaan yang bersangkutan maupun pajak pendapatan karyawan yang belum disetorkan ke kas negara.
- d. Biaya yang masih harus dibayar, adalah biaya-biaya yang sudah terjadi tetapi belum dilakukan pembayarannya.
- e. Hutang jangka panjang yang segera jatuh tempo, adalah sebagian (seluruh) hutang jangka panjang yang sudah menjadi hutang jangka pendek, karena harus segera dilakukan pembayarannya.
- f. Penghasilan yang diterima dimuka (*Diferred Revenue*), adalah penerimaan uang untuk penjualan barang/ jasa yang belum direalisasi.

Hutang jangka panjang, adalah kewajiban keuangan yang jangka waktu pembayarannya (jatuh temponya) masih jangka panjang (lebih dari satu tahun sejak tanggal neraca), yang meliputi:

- a) Hutang obligasi
- b) Hutang Hipotik, adalah hutang yang dijamin dengan aktiva tetap tertentu.
- c) Pinjaman jangka panjang yang lain”.

c. Ekuitas

Menurut Hendra Harmain, dkk., (2019:62), ekuitas adalah: “... hak pemegang saham atas suatu aset yang tersisa dalam perusahaan. Dari definisi tersebut dapat dikatakan bahwa ada dua karakteristik ekuitas, yaitu:

- 1) Ekuitas sama dengan aset neto, yaitu selisih antara aset perusahaan dengan hutang perusahaan.
- 2) Ekuitas dapat bertambah atau berkurang karena kenaikan atau penurunan aset neto baik yang berasal dari sumber bukan pemilik (pendapatan dan biaya) maupun investasi oleh pemilik atau distribusi kepada pemilik”.

Menurut Wastam Wahyu Hidayat (2018:19-20), modal adalah:

“... hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan. Atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya. Modal saham (*Common Stock*), adalah modal yang telah disetor dan ditempatkan oleh pemilik

perusahaan. Agio/ disagio adalah keuntungan/ kerugian yang diperoleh perusahaan antara nilai nominal saham dengan nilai jual saham pada saat penjualan saham. Laba ditahan (*Retained Earning*) adalah laba perusahaan yang tidak dibagikan kepada pemegang saham dalam bentuk deviden (umumnya merupakan akumulasi dari sisi laba yang tidak dibagikan selama perusahaan beroperasi)".

2. Laporan Laba Rugi Komprehensif

Menurut Hendra Harmain, dkk., (2019:3), laporan laba rugi komprehensif yaitu:

"... laporan yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama suatu periode akuntansi atau satu tahun. Secara umum, laporan laba rugi terdiri dari unsur pendapatan dan unsur beban usaha. Pendapatan usaha di kurangi dengan beban usaha akan menghasilkan laba usaha".

Menurut Hendra Hermain, dkk., (2019:38), komponen laba rugi komprehensif terdiri dari:

a. Penghasilan

Menurut PSAK Nomor 23 (revisi 2018) paragraf 06 (2018:4), penghasilan adalah:

"... arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal".

b. Beban

Menurut PSAK Kerangka Dasar Penyusunan Penyajian Laporan Keuangan Paragraf 78 (2014:14), definisi beban:

"... mencakupi baik kerugian maupun beban yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa. Beban yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa meliputi, misalnya, beban pokok penjualan, gaji dan penyusutan. Beban tersebut biasanya berbentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva seperti kas (dan setara kas), persediaan dan aktiva tetap".

Menurut Wastam Wahyu Hidayat (2018:23-25), laporan laba rugi terdiri dari beberapa pos sebagai berikut:

1. “Penjualan Bersih (*Net Sales*)
Hasil penjualan/ penerimaan perusahaan setelah dikurangi potongan dan turun penjualan.
2. Harga Pokok Penjualan (*Cost of Goods Sold*)
Biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka pengadaan barang yang dijual. Untuk perusahaan manufaktur, biaya tersebut dapat terdiri dari harga pokok produksi:
 - a. Bahan Baku (*Raw Material*)
 - b. Upah Langsung (*Direct Labour*)
 - c. Biaya Pabrik (*Biaya Overhead*)
3. Biaya Usaha (*Operating Expenses*)
Umumnya biaya usaha terdiri dari Biaya Penjualan (*Selling Expenses*), adalah biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan penjualan perusahaan (contoh: Biaya promosi, pengiriman barang, dll). Biaya Umum dan Administrasi (*General and Administration Expenses*), adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan dan tidak berhubungan langsung dengan penjualan (contoh: biaya telepon, biaya gaji bagian administrasi dll).
4. Laba Kotor (*Gross Profit*)
Laba kotor adalah laba dengan kondisi sebelum dikurangi dengan beban-beban (biaya) operasional perusahaan.
5. Laba Usaha (*Operating Profit*)
Dapat juga diartikan laba bersih operasi, yaitu laba setelah dikurangi dengan biaya-biaya usaha.
6. Laba Sebelum Bunga dan Pajak (*Earning Before Interest Tax*)
Laba yang didapat perusahaan sebelum dipotong oleh bunga dan pajak.
7. Laba Bersih Setelah Pajak (*Earning After Tax*)
Jumlah laba yang tersisa setelah dipotong oleh bunga dan pajak.
8. Laba ditahan (*Retained Earning*)
Laba setelah pajak dikurangi pembagian deviden kepada pemegang saham, laba ditahan tersebut diinvestasikan kembali ke dalam perusahaan dan nilainya diakumulasi selama umur hidup perusahaan”.

3. Laporan Perubahan Ekuitas

Menurut SAK-ETAP (2009:26), tujuan laporan ekuitas adalah:

“Laporan perubahan ekuitas menyajikan laba atau rugi untuk suatu periode, pos pendapatan dan beban yang diakui secara langsung dalam ekuitas untuk periode tersebut, pengaruh perubahan kebijakan akuntansi dan koreksi kesalahan yang diakui dalam periode tersebut dan (tergantung pada format laporan perubahan ekuitas yang dipilih oleh entitas) jumlah investasi oleh dan dividen dan distribusi lain ke pemilik ekuitas selama periode tersebut”.

4. Laporan Arus Kas

Menurut PSAK Nomor 2 Paragraf 06 (2009:4), arus kas adalah: “... arus masuk dan arus keluar kas atau setara kas”. Laporan arus kas terdiri dari tiga bagian yaitu:

- 1) “Aktivitas operasi merupakan indikator yang menentukan apakah dari operasinya perusahaan dapat menghasilkan arus kas yang cukup untuk melunasi pinjaman, memelihara kemampuan operasi perusahaan, membayar dividen dan melakukan investasi baru tanpa mengandalkan pada sumber pendanaan dari luar. Informasi mengenai unsur tertentu arus kas historis bersama dengan informasi lain, berguna dalam memprediksi arus kas operasi masa depan. Arus kas dari aktivitas operasi terutama diperoleh dari aktivitas penghasil utama pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, arus kas tersebut pada umumnya berasal dari transaksi dan peristiwa lain yang mempengaruhi penetapan laba atau rugi bersih. Beberapa contoh arus kas dari aktivitas operasi adalah:
 - Penerimaan kas dari penjualan barang dan jasa;
 - Penerimaan kas royalti, *fees* komisi dan pendapatan lain;
 - Pembayaran kas kepada pemasok barang dan jasa;
 - Pembayaran kas kepada karyawan;
 - Penerimaan dan pembayaran kas oleh perusahaan asuransi sehubungan dengan premi, klaim, anuitas dan manfaat asuransi lainnya;
 - Pembayaran kas atau penerimaan kembali (restitusi) pajak penghasilan kecuali jika dapat diidentifikasi secara khusus sebagai bagian dari aktivitas pendanaan dan investasi;
 - Penerimaan dan pembayaran kas dari kontrak yang diadakan untuk tujuan transaksi usaha dan perdagangan.
- 2) Aktivitas investasi adalah perolehan dan pelepasan aktiva jangka panjang serta investasi lain yang termasuk setara kas.

- 3) Aktivitas pendanaan (*financing*) adalah aktivitas yang mengakibatkan perubahan dalam jumlah serta komposisi modal dan pinjaman perusahaan”.

Menurut Wastam Wahyu Hidayat (2018:32-33), dalam Laporan Arus

Kas, aktivitas-aktivitas dalam perubahan kas dibagi menjadi 3 yaitu:

- 1) “Arus kas dari aktivitas operasi (*cash flow from operating activity*)

Arus operasi adalah aktivitas yang dilakukan perusahaan dalam memperoleh laba dengan menjual barang dan jasa, merupakan aktivitas rutin perusahaan, termasuk di dalamnya:

- a. Menjual barang atau jasa.
- b. Pembelian barang atau jasa dari pemasok (*Supplier*).
- c. Membayar beban-beban operasi (gaji, sewa asuransi, dll).
- d. Pembayaran pajak.
- e. Pembayaran bunga dan hutang.

- 2) Arus kas dari aktivitas investasi (*cash flow from investing activity*)

Aktivitas investasi adalah bagaimana melihat perusahaan menangani aset yang digunakan untuk operasinya. Misalnya penambahan aktiva tetap yang bertujuan penggantian atau penambahan kapasitas. Yang termasuk dalam aktivitas investasi adalah:

- a. Menambah atau menjual aktiva tetap.
 - b. Membeli atau menjual anak perusahaan.
- 3) Arus kas dari aktivitas pendanaan (*cash flow from financing activity*)

Aktivitas pendanaan merupakan aktivitas yang sifatnya tidak rutin, sehingga terkadang dapat melonjak jumlahnya secara drastis. Aktivitas pendanaan berhubungan dengan pengelolaan sumber dana perusahaan. Yang termasuk di dalamnya:

- a. Menambah atau membayar hutang.
- b. Menambah saham/ obligasi.
- c. Pembayaran deviden”.

5. Catatan Atas Laporan Keuangan

Menurut PSAK Nomor 1 paragraf 05 (2009:3), catatan atas laporan keuangan adalah:

“... berisi informasi tambahan atas apa yang disajikan dalam posisi keuangan, laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain,

laporan perubahan ekuitas dan laporan arus kas. Catatan atas laporan keuangan memberikan deskripsi negatif atau pemisahan pos-pos yang tidak memenuhi kriteria pengakuan dalam laporan keuangan”.

2.1.1.12 Laporan Keuangan Komersial dan Laporan Fiskal

Menurut Pohan (2018:240), laporan keuangan komersial merupakan laporan yang disusun berdasarkan prinsip akuntansi yaitu Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Dari laporan keuangan komersial tersebut dapat dihitung laba komersial atau penghasilan secara akuntansi (*accounting income*). Laba komersial inilah yang menjadi ukuran yang digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan/*stakeholders*, para investor (pemegang saham), atau calon investor, para kreditur termasuk perbankan, untuk kepentingan pasar modal (Bursa Efek), Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS), dan kepentingan bisnis lainnya.

Pengertian laporan keuangan fiskal menurut Siti Resmi (2019:391) merupakan laporan yang disusun sesuai peraturan perpajakan dan digunakan untuk keperluan perhitungan pajak.

Menurut Siti Resmi (2019:392), penyebab perbedaan laporan keuangan komersial dan laporan keuangan fiskal, yaitu:

1. “Perbedaan prinsip akuntansi Beberapa prinsip akuntansi yang berlaku umum (Standar Akuntansi Keuangan disingkat SAK) yang telah diakui secara umum dalam dunia bisnis dan profesi, tetapi tidak diakui dalam fiskal, meliputi:
 - a. Prinsip Konservatisme. Penilaian persediaan akhir berdasarkan metode “terendah antara harga pokok dan nilai realisasi bersih” dan penilaian piutang dengan nilai taksiran realisasi bersih, diakui dalam akuntansi komersial, tetapi tidak diakui dalam fiskal.
 - b. Prinsip harga perolehan (*cost*). Dalam akuntansi komersial, penentuan harga perolehan untuk barang yang diproduksi sendiri boleh memasukkan unsur biaya tenaga kerja berupa natura. Dalam fiskal, pengeluaran dalam bentuk natura tidak diakui sebagai pengurangan.

- c. Prinsip pemadanan (*matching*) biaya-manfaat. Akuntansi komersial mengakui biaya penyusutan pada saat aset tersebut menghasilkan. Dalam fiskal, penyusutan dapat dimulai sebelum menghasilkan seperti alat-alat pertanian.
2. Perbedaan Metode dan Prosedur Akuntansi
 - a. Metode penilaian persediaan. Akuntansi komersial membolehkan memilih beberapa metode perhitungan/ penentuan harga perolehan persediaan, seperti: rata-rata (*average*), masuk pertama keluar pertama (FIFO), masuk terakhir keluar pertama (LIFO), pendekatan laba bruto, pendekatan harga jual eceran, dan lain-lain. Dalam fiskal, hanya membolehkan memilih dua metode, yaitu rata-rata (*average*) atau masuk pertama keluar pertama (FIFO).
 - b. Metode penyusutan dan amortisasi. Akuntansi komersial membolehkan memilih metode penyusutan, seperti: metode garis lurus (*straight line method*), metode jumlah angka tahun (*sum of the years digits method*), metode saldo menurun (*declining balance method*), atau saldo menurun ganda (*double declining balanced method*), metode jam jasa, metode jumlah unit diproduksi, metode berdasarkan jenis dan kelompok, metode anuitas, metode persediaan, dan lain-lain untuk semua jenis harta berwujud atau aset tetap. Dalam fiskal, pemilihan metode penyusutan lebih terbatas, antara lain metode garis lurus (*straight line method*) dan saldo menurun ganda (*double declining balanced method*) untuk kelompok harta berwujud jenis non bangunan, sedangkan, untuk harta berwujud bangunan dibatasi pada metode garis lurus saja. Di samping metodenya, termasuk yang membedakan besarnya penyusutan untuk akuntansi komersial dan fiskal adalah bahwa dalam akuntansi komersial manajemen dapat menaksir sendiri umur ekonomis atau masa manfaat suatu aset, sedangkan dalam fiskal umur ekonomis atau masa manfaat diatur dan ditetapkan berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan. Demikian pula akuntansi komersial membolehkan mengakui nilai residu, sedangkan fiskal tidak membolehkan memperhitungkan nilai residu dalam menghitung penyusutan.
 - c. Metode penghapusan piutang. Dalam akuntansi komersial penghapusan piutang ditentukan berdasarkan metode cadangan. Sedangkan, dalam fiskal, penghapusan piutang dilakukan pada saat piutang nyata-nyata tidak dapat ditagih dengan syarat-syarat tertentu yang diatur dalam peraturan perpajakan. Pembentukan cadangan dalam fiskal hanya diperbolehkan untuk industri tertentu, seperti usaha bank, sewa guna usaha dengan hak opsi, usaha asuransi, dan usaha pertambangan dengan jumlah yang dibatasi dengan peraturan perpajakan.
 3. Perbedaan Perlakuan dan Pengakuan Penghasilan dan Biaya
 - a. Penghasilan tertentu diakui dalam akuntansi komersial, tetapi bukan merupakan objek pajak penghasilan. Dalam rekonsiliasi fiskal, penghasilan tersebut harus dikeluarkan dari total Penghasilan Kena Pajak (PKP) atau dikurangkan dari laba menurut akuntansi komersial. Berikut ini beberapa contohnya:

- a) Penggantian atau imbalan yang diterima atau diperoleh dalam bentuk natura.
 - b) Penghasilan dividen yang diterima oleh perseroan terbatas, koperasi, BUMN/ BUMD sebagai wajib pajak dalam negeri dengan persyaratan tertentu.
 - c) Bagian laba yang diterima oleh perusahaan modal ventura dari badan pasangan usaha
 - d) Hibah, bantuan, dan sumbangan.
 - e) Iuran dan penghasilan tertentu yang diterima dana pensiun.
 - f) Penghasilan lain yang termasuk dalam kelompok bukan Objek Pajak (pasal 4 ayat (3) UU PPh).
- b. Penghasilan tertentu diakui dalam akuntansi komersial, tetapi pengenaan pajaknya bersifat final. Dalam rekonsiliasi fiskal, penghasilan tersebut harus dikeluarkan dari PKP atau dikurangkan dari laba menurut akuntansi komersial. Contoh:
- a) Penghasilan berupa bunga deposito dan tabungan lainnya, bunga obligasi dan surat utang negara, dan bunga simpanan yang dibayarkan oleh koperasi kepada anggota koperasi orang pribadi.
 - b) Penghasilan berupa hadiah undian.
 - c) Penghasilan dari transaksi sahan dan sekuritas lainnya, transaksi derivatif yang diperdagangkan di bursa, dan transaksi penjualan sahan atau pengalihan penyetaan modal pada perusahaan pasangannya yang diterima oleh perusahaan modal ventura.
 - d) Penghasilan dari transaksi pengalihan harta berupa tanah dan bangunan, usaha jasa konstruksi, usaha real estat dan persewaan tanah dan/ atau bangunan.
 - e) Penghasilan tertentu lainnya (penghasilan dari pengungkapan ketidakbenaran, penghentian penyidik tindak pidana, dan lain-lain).
 - f) Dividen yang diterima oleh wajib pajak orang pribadi
- c. Penyebab perbedaan lain yang berasal dari penghasilan adalah:
- a) Kerugian suatu usaha di luar negeri. Dalam akuntansi komersial kerugian tersebut mengurangi laba bersih, sedangkan dalam fiskal kerugian tersebut tidak boleh dikurangkan dari total penghasilan (laba) kena pajak.
 - b) Kerugian usaha dalam negeri tahun-tahun sebelumnya. Dalam akuntansi komersial kerugian tersebut tidak berpengaruh dalam penghitungan laba bersih tahun sekarang, sedangkan dalam fiskal kerugian tahun sebelumnya dapat dikurangkan dari penghasilan (laba) kena pajak tahun sekarang selama belum lewat waktu 5 tahun.
 - c) Imbalan dengan jumlah yang melebihi kewajiban. Imbalan yang diterima atau pekerjaan yang dilakukan oleh pemegang sahan atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan jumlah yang melebihi kewajiban.
- d. Pengeluaran tertentu diakui dalam akuntansi komersial sebagai biaya atau pengurang penghasilan bruto, tetapi dalam fiskal pengeluaran tersebut tidak boleh dikurangkan dari penghasilan bruto. Dalam

rekonsiliasi fiskal, pengeluaran atau biaya tersebut harus ditambahkan pada penghasilan neto menurut akuntansi. Dalam SPT tahunan PPh merupakan koreksi fiskal positif. Contoh (secara rinci diatur dalam Pasal 9 ayat (1) UU PPh):

- a) Imbalan atau penggantian yang diberikan dalam bentuk natura.
 - b) Cadangan atau pemupukan yang dibentuk oleh perusahaan, selain usaha bank dan sewa guna usaha dengan hak opsi, usaha asuransi, dan pertambangan.
 - c) Pajak penghasilan
 - d) Sanksi administrasi berupa denda, bunga kenaikan, dan sanksi pidana berupa denda yang berkenaan dengan perundang-undangan perpajakan.
 - e) Biaya yang dibebankan untuk kepentingan pribadi pemegang saham, sekutu, atau anggota.
 - f) Biaya yang dibebankan untuk kepentingan pribadi Wajib Pajak atau orang yang menjadi tanggungannya, dan lain-lain
4. Perbedaan penghasilan dan biaya atau pengeluaran menurut akuntansi dan menurut fiskal dapat dikelompokkan menjadi perbedaan tetap atau perbedaan permanen (*permanent differences*) dan perbedaan sementara atau perbedaan waktu”.

2.1.1.13 Rekonsiliasi Fiskal

Perbedaan antara laba akuntansi dan laba fiskal menyebabkan perusahaan melakukan rekonsiliasi fiskal setiap tahunnya. Menurut Pohan (2018:418), mendefinisikan rekonsiliasi fiskal sebagai berikut:

“Rekonsiliasi fiskal adalah teknik pencocokan yang dilakukan yang dimaksud untuk meniadakan perbedaan antara laporan keuangan komersial (yang disusun berdasarkan prinsip akuntansi/ PSAK) dengan peraturan perundang-undangan perpajakan sehingga memunculkan koreksi atau penyesuaian/ koreksi fiskal baik koreksi positif maupun negatif, dengan tujuan untuk menentukan jumlah laba usaha fiskal dan besarnya pajak terutang”.

Rekonsiliasi fiskal dilakukan oleh wajib pajak karena terdapat perbedaan penghitungan, khususnya laba menurut akuntansi (komersial) dengan laba menurut perpajakan (fiskal). Laporan keuangan komersial atau bisnis ditujukan untuk menilai kinerja ekonomi dan keadaan finansial dari sektor swasta, sedangkan

laporan keuangan fiskal lebih ditujukan untuk menghitung pajak. Untuk kepentingan komersial atau bisnis, laporan keuangan disusun berdasarkan prinsip yang berlaku umum, yaitu Standar Akuntansi Keuangan (SAK), sedangkan untuk kepentingan fiskal, laporan keuangan disusun berdasarkan peraturan perpajakan (Undang-Undang Pajak Penghasilan disingkat UU PPh). Perbedaan kedua penyusunan laporan keuangan tersebut mengakibatkan perbedaan penghitung laba/rugi suatu entitas (wajib pajak) (Siti Resmi 2019:391).

Menurut Bambang Kesit (2001) dalam Siti Resmi (2019:392), beberapa pendekatan dalam penyusunan laporan keuangan fiskal, yaitu:

1. “Laporan keuangan fiskal disusun secara beriringan dengan laporan keuangan komersial. Artinya, meskipun laporan keuangan komersial atau bisnis disusun berdasarkan prinsip akuntansi bisnis, tetapi ketentuan perpajakan sangat dominan dalam mendasari proses penyusunan laporan keuangan.
2. Laporan keuangan fiskal ekstrakomtabel dengan laporan keuangan bisnis. Artinya, laporan keuangan fiskal merupakan produk tambahan, di luar laporan keuangan bisnis. Perusahaan bebas menyelenggarakan pembukuan berdasarkan prinsip akuntansi bisnis. Laporan keuangan fiskal disusun secara terpisah di luar pembukuan (ekstrakomtabel) melalui penyesuaian atau proses rekonsiliasi.
3. Laporan keuangan fiskal disusun dengan menyisipkan ketentuan-ketentuan pajak dalam laporan keuangan bisnis. Artinya, pembukuan yang diselenggarakan perusahaan didasarkan pada prinsip akuntansi bisnis, tetapi jika ada ketentuan perpajakan yang tidak sesuai dengan prinsip akuntansi bisnis maka diprioritaskan adalah ketentuan perpajakan”.

Untuk menjembatani adanya perbedaan tujuan kepentingan laporan keuangan komersial dengan laporan keuangan fiskal serta tercapainya tujuan efisiensi maka lebih dimungkinkan untuk menerapkan pendekatan yang kedua. Perusahaan hanya menyelenggarakan pembukuan menurut akuntansi komersial,

tetapi apabila akan menyusun laporan keuangan fiskal berulah menyusun rekonsiliasi terhadap laporan keuangan komersial tersebut (Siti Resmi, 2019:392).

Menurut Siti Resmi (2019:396), teknik rekonsiliasi fiskal dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Jika suatu penghasilan diakui menurut akuntansi, tetapi tidak diakui menurut fiskal maka rekonsiliasi dilakukan dengan mengurangi sejumlah penghasilan tersebut dari penghasilan menurut akuntansi, yang berarti mengurangi laba menurut fiskal.
2. Jika suatu penghasilan tidak diakui menurut akuntansi, tetapi diakui menurut fiskal maka rekonsiliasi dilakukan dengan menambahkan sejumlah penghasilan tersebut pada penghasilan akuntansi, yang berarti menambah laba menurut fiskal.
3. Jika suatu biaya atau pengeluaran diakui menurut akuntansi, tetapi tidak diakui sebagai pengurang penghasilan bruto menurut fiskal maka rekonsiliasi dilakukan dengan mengurangi sejumlah biaya atau pengeluaran tersebut dari biaya menurut akuntansi, yang berarti menambahkan laba menurut fiskal.
4. Jika suatu biaya atau pengeluaran tidak diakui menurut akuntansi, tetapi diakui sebagai pengurang penghasilan bruto menurut fiskal maka rekonsiliasi dilakukan dengan menambahkan sejumlah biaya atau pengeluaran tersebut pada biaya menurut akuntansi, yang berarti mengurangi laba menurut fiskal”.

Menurut Siti Resmi (2019:397), perbedaan dimasukkan sebagai koreksi fiskal positif apabila:

1. “Pendapatan menurut fiskal lebih besar daripada menurut akuntansi atau suatu penghasilan diakui menurut fiskal tetapi tidak diakui menurut akuntansi.
2. Biaya/ pengeluaran menurut fiskal lebih kecil daripada menurut akuntansi atau suatu biaya/ pengeluaran tidak diakui menurut fiskal tetapi diakui menurut akuntansi”.

Menurut Siti Resmi (2019:397), perbedaan dimasukkan sebagai koreksi negatif apabila:

1. “Pendapatan menurut fiskal lebih kecil daripada menurut akuntansi atau suatu penghasilan tidak diakui menurut fiskal (bukan Objek Pajak) tetapi diakui menurut akuntansi.

2. Biaya/ pengeluaran menurut fiskal lebih besar daripada menurut akuntansi atau suatu biaya/ pengeluaran diakui menurut fiskal tetapi tidak diakui menurut akuntansi.
3. Suatu pendapatan telah dikenakan pajak penghasilan bersifat final”.

2.1.2 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Jensen dan Meckling (1967) dalam Yuniasih dkk., (2012) mengemukakan teori keagenan yang menjelaskan hubungan antara manajemen perusahaan (agen) dengan pemegang saham (prinsipal). Dalam hubungan keagenan (*agency relationship*) terdapat suatu kontrak satu orang atau lebih (prinsipal) yang memerintahkan orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama prinsipal dan memberi wewenang kepada agen untuk membuat keputusan yang terbaik bagi prinsipal. Pihak prinsipal juga dapat membatasi divergensi kepentingannya dengan memberikan tingkat insentif yang layak kepada agen dan bersedia mengeluarkan biaya pengawasan (*monitoring cost*) untuk mencegah *hazard* dari agen. Namun, sebaliknya teori keagenan juga dapat mengimplikasikan adanya asimetri informasi. Namun, sebaliknya teori keagenan juga dapat mengimplikasikan adanya asimetri informasi. Konflik antar kelompok atau *agency conflict*, merupakan konflik yang timbul antara pemilik, dan manajer perusahaan dimana ada kecenderungan manajer lebih mementingkan tujuan individu daripada tujuan perusahaan.

Dalam teori keagenan terjadinya konflik diakibatkan oleh adanya ketidakcocokan informasi, yang menyebabkan seorang manajer mempunyai informasi yang jauh lebih lengkap dibandingkan dengan pemegang saham. Seorang manajer selain diberikan kekuasaan untuk mengelola perusahaan, manajer juga diberikan bonus apabila target yang diinginkan pemegang saham tercapai. Sifat

struktur kepemilikan suatu perusahaan juga dapat mempengaruhi masalah keagenan. Dimana apabila suatu perusahaan memiliki struktur kepemilikan terkonsentrasi dengan kata lain ada satu pihak yang mempunyai kendali atas perusahaan, maka masalah keagenan akan berbeda, yaitu dimana masalah manajer dengan pemegang saham mengalami perubahan menjadi lebih luas yaitu, pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas (Noviastika dkk., 2016 dalam Azhar dan Setiawan, 2021).

Hubungan teori agensi dengan *transfer pricing* apabila masalah asimetri berubah menjadi masalah antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas dimana pemegang saham mayoritas telah menanamkan modal dan saham yang besar oleh karena itu mereka akan mengharapkan *return* dan dividen yang besar pula (Azhar dan Setiawan, 2021).

Beberapa faktor yang menyebabkan munculnya masalah keagenan menurut Colgan (2001) dalam Yuniasih dkk., (2012), yaitu:

1. "*Moral Haard*
Hal ini umumnya terjadi pada perusahaan besar (kompleksitas yang tinggi), dimana seorang manajer melakukan kegiatan yang tidak seluruhnya diketahui oleh pemegang saham maupun pemberi pinjaman. Manajer dapat melakukan tindakan di luar pengetahuan pemegang saham yang melanggar kontrak dan sebenarnya secara etika atau norma mungkin tidak layak dilakukan.
2. Penahanan Laba (*Earnings Retention*)
Masalah ini berkisar pada kecenderungan untuk melakukan investasi yang berlebih oleh pihak manajemen (agen) melalui peningkatan dan pertumbuhan dengan tujuan untuk memperbesar kekuasaan, *prestise*, atau penghargaan bagi dirinya, namun dapat menghancurkan kesejahteraan pemegang saham.
3. Horison Waktu
Konflik ini muncul sebagai akibat dari kondisi arus kas yang mana prinsipal lebih menekankan pada arus kas untuk masa depan yang kondisinya belum pasti, sedangkan manajemen cenderung menekankan kepada hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaan mereka.

4. Penghindaran Risiko Manajerial

Masalah ini muncul ketika ada batasan diversifikasi portofolio yang berhubungan dengan pendapatan manajerial atas kinerja yang dicapainya, sehingga manajer akan berusaha meminimalkan risiko saham perusahaan dari keputusan investasi yang meningkatkan resikonya”.

Dapat disimpulkan bahwa timbulnya masalah-masalah keagenan terjadi karena terdapat pihak-pihak yang memiliki perbedaan kepentingan namun saling bekerja sama dalam pembagian tugas yang berbeda. Konflik keagenan dapat merugikan pihak principal (pemilik) karena pemilik tidak terlibat langsung dalam pengelolaan perusahaan sehingga tidak memiliki akses untuk dapat informasi yang memadai. Selain itu, manajemen selaku agen diberikan wewenang untuk mengelola aktiva perusahaan sehingga mempunyai insentif melakukan *transfer pricing* dengan tujuan untuk menurunkan pajak yang harus dibayar (Yuniasih dkk., 2012).

2.1.3 Penghindaran Pajak

2.1.3.1 Definisi Pajak

Definisi pajak menurut Undang-Undang No.16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan pada pasal 1 ayat 1:

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

Prof. Dr. Rochmat Soemitro, SH dalam Siti Resmi (2019:1) menyatakan definisi pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal balik (kontraprestasi)

yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum.

S.I Djajadiningrat dalam Siti Resmi (2019:1) menyatakan pajak sebagai suatu kewajiban menyerahkan sebagian dari kekayaan ke kas negara yang disebabkan suatu keadaan, kejadian, dan perbuatan yang memberikan kedudukan tertentu, tetapi bukan sebagai hukuman, menurut peraturan yang ditetapkan pemerintah serta dapat dipaksakan, tetapi tidak ada jasa timbal balik dari negara secara langsung untuk memelihara kesejahteraan secara umum.

Dr. N. J Feldmann dalam Siti Resmi (2019:1) menyatakan pajak adalah prestasi yang dipaksakan sepihak oleh dan terutang kepada penguasa (menurut norma-norma yang ditetapkannya secara umum), tanpa adanya kontraprestasi, dan semata-mata digunakan untuk menutup pengeluaran-pengeluaran umum.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan pengertian pajak adalah iuran wajib yang diberikan oleh rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan jasa timbal balik (kontraprestasi) yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum.

2.1.3.2 Fungsi Pajak

Menurut Siti Resmi (2019:3), terdapat dua fungsi pajak yaitu:

1. “Fungsi *Budgetair* (Sumber Keuangan Negara)
Pajak mempunyai fungsi *budgetair*, artinya pajak merupakan salah satu sumber penerimaan pemerintah untuk membiayai pengeluaran, baik rutin maupun pembangunan. Sebagai sumber keuangan negara, pemerintah berupaya memasukkan uang sebanyak-banyaknya untuk kas negara. Upaya tersebut ditempuh dengan cara ekstensifikasi dan intensifikasi pemungutan pajak melalui penyempurnaan peraturan berbagai jenis pajak, seperti Pajak Penghasilan (PPh), Pajak

Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), Pajak Bumi dan Bangunan (PBB), dan sebagainya.

2. Fungsi *Regulerend* (Pengatur)

Pajak mempunyai fungsi pengatur, artinya pajak sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi serta mencapai tujuan-tujuan tertentu diluar bidang keuangan. Berikut ini beberapa contoh penerapan pajak sebagai fungsi pengatur:

- a. Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dikenakan pada saat terjadi transaksi jual beli barang tergolong mewah. Semakin mewah suatu barang, tarif pajaknya semakin tinggi sehingga barang tersebut harganya semakin mahal. Pengenaan pajak ini dimaksudkan agar rakyat tidak berlomba-lomba untuk mengkonsumsi barang mewah (mengurangi gaya hidup mewah).
- b. Tarif pajak progresif dikenakan atas penghasilan, dimaksudkan agar pihak yang memperoleh penghasilan tinggi memberikan kontribusi (membayar pajak) yang tinggi pula sehingga terjadi pemerataan pendapatan.
- c. Tarif pajak ekspor sebesar 0%, dimaksudkan agar para pengusaha terdorong mengeksport hasil produksinya di pasar dunia sehingga memperbesar devisa negara.
- d. Pajak penghasilan dikenakan atas penyerahan barang hasil industri tertentu, seperti industri semen, industri kertas, industri baja, dan lainnya. Dimaksudkan agar terdapat penekanan produksi terhadap industri tersebut karena dapat mengganggu lingkungan atau polusi (membahayakan kesehatan).
- e. Pengenaan pajak 1% bersifat final untuk kegiatan usaha dan batasan peredaran usaha tertentu, dimaksudkan untuk penyederhanaan perhitungan pajak.
- f. Pemberlakuan *tax holiday*, dimaksudkan untuk menarik investor asing agar menanamkan modalnya di Indonesia”.

2.1.3.3 Jenis-Jenis Pajak

Menurut Siti Resmi (2019:7), terdapat berbagai jenis pajak yang dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu pengelompokkan menurut golongan, menurut sifat, dan menurut lembaga pemungutnya.

1. “Menurut Golongannya, pajak dikelompokkan menjadi dua, yaitu:
 - a. Pajak Langsung, yaitu pajak yang harus dipikul atau ditanggung sendiri oleh Wajib Pajak dan tidak dapat dilimpahkan atau dibebankan kepada orang lain atau pihak lain. Pajak harus menjadi

- beban wajib pajak yang bersangkutan. Contohnya: Pajak Penghasilan (PPh).
- b. Pajak Tidak Langsung, yaitu pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain atau pihak ketiga. Pajak tidak langsung terjadi jika terdapat suatu kegiatan, peristiwa, atau perbuatan yang menyebabkan terutangnya pajak, misalnya terjadi penyerahan barang atau jasa. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai (PPN).
2. Menurut Sifatnya, pajak dikelompokkan menjadi dua, yaitu:
 - a. Pajak Subjektif, yaitu pajak yang pengenaannya memperhatikan keadaan subjeknya. Contoh: Pajak Penghasilan (PPh).
 - b. Pajak Objektif, pengenaannya memperhatikan objeknya, baik berupa benda, keadaan perbuatan, maupun peristiwa yang mengakibatkan timbulnya kewajiban membayar pajak, tanpa memperhatikan keadaan pribadi subjek pajak (wajib pajak) dan tempat tinggal. Contoh: Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), serta Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).
 3. Menurut Lembaga Pemungut, pajak dikelompokkan menjadi dua, yaitu:
 - a. Pajak Negara (Pajak Pusat), yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara pada umumnya. Contoh: Pajak Penghasilan (PPh), Pajak Pertambahan Nilai (PPN), dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), dan Bea Materai.
 - b. Pajak Daerah, yaitu pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah, baik daerah tingkat I (pajak provinsi) maupun pajak daerah tingkat II (pajak kabupaten/ kota), dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah masing-masing. Contoh: Pajak Kendaraan Bermotor, Bea Balik Nama Kendaraan Bermotor, Pajak Bahan Bakar Kendaraan, dan lain sebagainya”.

2.1.3.4 Asas Pemungutan Pajak

Menurut Siti Resmi (2019:9), terdapat tiga asas pemungutan pajak, yaitu:

1. “Asas Domisili (Asas Tempat Tinggal)
Asas ini menyatakan bahwa negara berhak mengenakan pajak atas seluruh penghasilan wajib pajak yang bertempat tinggal di wilayahnya, baik penghasilan yang berasal dari dalam maupun luar negeri. Setiap wajib pajak yang berdomisili atau bertempat tinggal di wilayah Indonesia (Wajib Pajak dalam Negeri) dikenakan pajak atas seluruh penghasilan yang diperolehnya, baik dari Indonesia maupun dari luar Indonesia.

2. Asas Sumber

Asas ini menyatakan bahwa negara berhak mengenakan pajak atas penghasilan yang bersumber di wilayahnya tanpa memperhatikan tempat tinggal wajib pajak. Setiap orang memperoleh penghasilan dari Indonesia dikenakan pajak atas penghasilan yang diperolehnya tadi.

3. Asas Kebangsaan

Asas ini menyatakan bahwa pengenaan pajak dihubungkan dengan kebangsaan suatu negara. Misalnya, pajak bangsa asing di Indonesia dikenakan atas setiap orang asing yang bukan berkebangsaan Indonesia, tetapi bertempat tinggal di Indonesia”.

2.1.3.5 Sistem Pemungutan Pajak

Menurut Siti Resmi (2019:10), di Indonesia sendiri sistem pemungutan pajak dapat dibagi menjadi tiga yaitu sebagai berikut:

1. *“Official Assessment System*

Sistem pemungutan yang memberi kewenangan aparaturnya perpajakan untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan undang-undang perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini, inisiatif serta kegiatan menghitung dan memungut pajak sepenuhnya berada di tangan para aparaturnya perpajakan. Dengan demikian, berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak banyak tergantung pada aparaturnya perpajakan (peranan dominan ada pada aparaturnya perpajakan).

2. *Self Assessment System*

Sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada Wajib Pajak dalam menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini, inisiatif serta kegiatan menghitung dan memungut pajak sepenuhnya berada di tangan wajib pajak. Wajib pajak dianggap mampu menghitung pajak, memahami undang-undang perpajakan yang sedang berlaku, mempunyai kejujuran yang tinggi, dan menyadari akan arti pentingnya membayar pajak. Oleh karena itu, wajib pajak diberi kepercayaan untuk:

- a. Menghitung sendiri pajak yang terutang;
- b. Memperhitungkan sendiri pajak yang terutang;
- c. Membayar sendiri pajak yang terutang;
- d. Melaporkan sendiri pajak yang terutang; dan
- e. Mempertanggungjawabkan pajak yang terutang.

Jadi, berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak sebagian besar tergantung pada wajib pajak sendiri (peranan dominan ada pada wajib pajak).

3. *Withholding System*

Sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga yang ditunjuk untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh Wajib Pajak sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Penunjukan pihak ketiga ini dilakukan sesuai peraturan perundang-undangan perpajakan, keputusan presiden, dan peraturan lainnya untuk memotong serta memungut pajak, menyetor, dan mempertanggungjawabkan melalui sarana perpajakan yang tersedia. Berhasil atau tidaknya pelaksanaan pemungutan pajak banyak tergantung pada pihak ketiga yang ditunjuk. Peranan dominan ada pada pihak ketiga”.

2.1.3.6 Tarif Pajak

Menurut Siti Resmi (2019:13), ada 4 macam tarif pajak yaitu:

1. “Tarif Tetap
Tarif berupa jumlah atau angka yang tetap, berapapun besarnya dasar pengenaan pajak. Contoh: Besarnya tarif Bea Materai. Pembayaran dengan menggunakan cek dan bilyet giro untuk berapapun jumlah dikenakan pajak sebesar Rp 6.000,00. Bea Materai juga dikenakan atas dokumen-dokumen atau surat perjanjian tertentu yang ditetapkan dalam peraturan tentang Bea Materai.
2. Tarif *Proporsional* (Sebanding)
Tarif berupa persentase tertentu yang sifatnya tetap terhadap berapapun dasar pengenaan pajaknya. Makin besar dasar pengenaan pajak, semakin besar pula jumlah pajak yang terutang dengan kenaikan secara *proporsional* atau sebanding. Contoh: PPN (tarif 10%), PPh pasal 26 (tarif 20%), PPh Pasal 23 (tarif 15% dan 2% untuk jasa lainnya), PPh WP Badan dana Negeri dan BUT (tarif pasal 17 ayat (1) b atau 28% untuk tahun 2009 serta 25% untuk tahun 2010 dan seterusnya), dan sebagainya.
3. Tarif *Progresif* (Meningkat)
Tarif berupa persentase tertentu yang makin meningkat dengan meningkatnya dasar pengenaan pajak dan kenaikan persentase tersebut adalah tetap. Contoh: pasal 17 undang-undang Pajak Penghasilan untuk Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri.
4. Tarif *Degresif* (Menurun)
Tarif berupa persentase tertentu yang semakin menurun dengan semakin meningkatnya dasar pengenaan pajak”.

2.1.3.7 Definisi Penghindaran Pajak

Definisi penghindaran pajak menurut Hanlon dan Heitzman (2010:27), yaitu: “... *tax avoidance broadly as the reduction of explicit taxes by not distinguish between technically legal avoidance and illegal*”.

Menurut Pohan (2018:23), definisi penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah:

“Upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, dimana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri, untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang”.

Menurut Pohan (2018:11), definisi penghindaran pajak (*tax avoidance*) adalah upaya mengefisiensikan beban pajak dengan cara menghindari pengenaan pajak dengan mengarahkannya pada transaksi yang bukan objek pajak.

Menurut Dyreng, dkk., (2008) dalam Astuti dan Aryani (2016), penghindaran pajak merupakan segala bentuk kegiatan yang memberikan efek terhadap kewajiban pajak, baik kegiatan yang diperbolehkan oleh pajak atau kegiatan khusus untuk mengurangi pajak.

Menurut Astuti dan Aryani (2016), definisi penghindaran pajak adalah:

“... upaya Wajib Pajak dalam memanfaatkan peluang-peluang yang ada dalam undang-undang perpajakan sehingga Wajib Pajak dapat membayar pajaknya menjadi lebih rendah. Aktivitas penghindaran pajak bila dilakukan sesuai dengan undang-undang perpajakan maka aktivitas tersebut merupakan aktivitas yang legal dan dapat diterima”.

Dari penjelasan mengenai penghindaran pajak diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa penghindaran pajak merupakan upaya penghindaran yang memberikan efek terhadap kewajiban pajak yang dilakukan dengan tetap dalam

bingkai ketentuan peraturan perpajakan. Metode dan teknik dilakukan dengan memanfaatkan kelemahan-kelemahan dalam undang-undang dan peraturan perpajakan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang.

2.1.3.8 Faktor-Faktor Penghindaran Pajak

Faktor yang mempengaruhi wajib pajak memiliki keberanian untuk melakukan penghindaran pajak menurut John Hutagaol (2007:154), adalah sebagai berikut:

1. “Kesempatan (*opportunities*), adanya sistem *self assessment* yang merupakan sistem yang memberikan kepercayaan penuh terhadap wajib pajak (WP) untuk menghitung, membayar dan melaporkan sendiri kewajiban perpajakan kepada fiskus. Hal ini memberikan kesempatan kepada wajib pajak untuk melakukan tindakan penghindaran pajak.
2. Lemahnya penegakan hukum (*law enforcement*), Wajib Pajak (WP) berusaha untuk membayar pajak lebih sedikit dari yang seharusnya terutang dengan memanfaatkan kewajaran interpretasi hukum pajak. Wajib pajak memanfaatkan celah yang ada dalam peraturan perpajakan yang berlaku (*lawfull*).
3. Manfaat dan biaya (*level of penalty*), perusahaan memandang bahwa penghindaran pajak memberikan keuntungan ekonomi yang besar dan sumber pembiayaan yang tidak mahal. Di dalam perusahaan terdapat hubungan antara pemegang saham, sebagai principal, dan manajer, sebagai agen. Pemegang saham, yang merupakan pemilik perusahaan, mengharapkan beban pajak berkurang sehingga memaksimalkan keuntungan.
4. Bila terungkap masalahnya dapat diselesaikan (*negotiated settlements*). Banyaknya kasus terungkapnya masalah penghindaran pajak yang dapat diselesaikan dengan bernegosiasi, membuat wajib pajak merasa leluasa untuk melakukan praktik penghindaran pajak dengan asumsi jika terungkap masalah di kemudian hari akan dapat diselesaikan melalui negosiasi”.

2.1.3.9 Karakteristik Penghindaran Pajak

Menurut Komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) dalam Early Suandy (2016:8) menyebutkan bahwa karakteristik dari penghindaran pajak mencakup tiga hal, yaitu:

1. “Adanya unsur *artificial arrangement*, dimana berbagai pengaturan seolah-olah terdapat didalamnya padahal tidak, dan ini dilakukan karena ketiadaan factor pajak.
2. Skema semacam ini sering memanfaatkan *loopholes* (celah) dari undang-undang atau menerapkan ketentuan-ketentuan legal untuk berbagai tujuan, yang berlawanan dari isi undang-undang sebenarnya.
3. Kerahasiaan juga sebagai bentuk dari skema ini di mana umumnya para konsultan menunjukkan alat atau cara untuk melakukan penghindaran pajak dengan syarat wajib pajak menjaga serahasia mungkin.”

Perkembangan perpajakan *tax avoidance* cukup monumental. Dahulu banyak pihak menyamakan *tax avoidance* sebagai tindakan legal, namun sekarang dalam *tax avoidance* sendiri bercabang. Ada yang menganggap ada *tax avoidance acceptable* dan *tax avoidance yang unacceptable*, perbedaan keduanya diungkapkan oleh Slamet (2007) dalam Astuti dan Aryani (2016), adalah sebagai berikut:

1. “Adanya tujuan usaha yang baik/ tidak,
2. Semata-mata untuk menghindari pajak/ bukan,
3. Sesuai/ tidak dengan *spirit* dan *Intention of Parliament*,
4. Melakukan/ tidak melakukan transaksi yang direkayasa”.

2.1.3.10 Cara Melakukan Penghindaran Pajak

Menurut Kurniasih dan Sari (2013), cara-cara untuk melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*), yaitu:

1. “*Substantive tax planning*, yaitu dengan memindahkan subjek pajak dan/ atau objek pajak ke negara yang memberikan perlakuan pajak

- khusus atau keringanan pajak (*tax haven country*) atas suatu jenis penghasilan.
2. Formal *tax planning*, adalah usaha penghindaran pajak (*tax avoidance*) dengan mempertahankan substansi ekonomi dari transaksi melalui pemilihan formal yang memberikan beban pajak yang paling rendah.
 3. *General Anti Avoidance Rule*, adanya ketentuan anti *avoidance* atas transaksi *transfer pricing*, *thin capitalization*, *treaty shopping*, dan *controlled foreign corporation* (*Specific Anti Avoidance Rule*), serta transaksi yang tidak mempunyai substansi bisnis”.

Sedangkan menurut Sumarsan (2012:118), penghindaran pajak dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1. “Menahan, diri, yang dimaksud menahan diri yaitu wajib pajak tidak melakukan sesuatu yang bisa dikenai pajak, contohnya seperti tidak menggunakan mobil mewah, untuk menghindari pengenaan pajak penjualan barang mewah, tidak mengkonsumsi minuman keras (alkohol) untuk menghindari pengenaan cukai alkohol.
2. Lokasi terpencil, yang dimaksud lokasi terpencil yaitu memindahkan lokasi usaha atau domisili dari lokasi yang tarif pajaknya tinggi ke lokasi yang tarif pajaknya rendah. Sebagai contohnya di Indonesia, diberikan keringanan bagi investor yang ingin menanamkan modalnya di Indonesia bagian timur. Oleh karena itu, pengusaha yang baru membuka usaha atau perusahaan yang akan membuka cabang baru, mereka membuka cabang baru di tempat yang tarif pajaknya lebih rendah”.

2.1.3.11 Pengukuran Penghindaran Pajak

Saat ini sudah banyak cara dalam pengukuran penghindaran pajak, setidaknya terdapat dua belas cara yang dapat digunakan dalam mengukur penghindaran pajak yang umumnya digunakan dalam Hanlon dan Heitzman (2010:135-136), dimana disajikan dalam tabel 2.1.

Tabel 2. 1
Pengukuran Penghindaran Pajak

No	Metode Pengukuran	Cara Perhitungan	Keterangan
1	GAAP ETR	$\frac{\text{worldwide total income tax expense}}{\text{worldwide total pre - tax accounting income}}$	Total tax expense per dollar of book income
2	Current ETR	$\frac{\text{worldwide current total income tax expense}}{\text{worldwide total pretax accounting income}}$	Current tax expense per dollar of book income
3	Cash ETR	$\frac{\text{worldwide cash tax paid}}{\text{worldwide total pretax accounting income}}$	Cash taxes paid per dollar of book income
4	Long-Run Cash ETR	$\frac{\Sigma(\text{worldwide cash tax paid})}{\Sigma(\text{worldwide total pretax accounting income})}$	Sum of cash taxes paid over n years divided by the sum of pretax earnings over n years
5	ETR Differential	Statutory ETR-GAAP ETR	The difference of between a firm's GAAP ETR and the statutory ETR
6	DTAX	Error term from the following regression: $\text{ETR differential} \times \text{Pre-tax book income} = a + b \times \text{control}$	The unexplained portion of the ETR differential
7	Temporary BTD	Defered tax expense/U.S.STR	The total difference between book and taxable incomes
8	Total BTD	$\text{Pre-tax book income} - (\text{U.S CTE} + \text{fgn CTE}) / \text{U.S.STR} - (\text{NOL}_t - \text{NOL}_{t+1})$	The total difference between book and taxable incomes
9	Abnormal Total BTD	Residual from $\text{BTd}/\text{TA}_{it} = \beta \text{TA}_{it} + \beta m_i + e_{it}$	A measure of unexplained total book-tax differences
10	Unrecognized Tax Benefits	Disclosed amount post-FIN48	Tax Liability accrued for taxes not yet paid on uncertain positions

No	Metode Pengukuran	Cara Perhitungan	Keterangan
11	<i>Margin Tax Rate</i>	<i>Simulated marginal tax rate</i>	<i>Present value of taxes on an additional dollar of income</i>
12	<i>Tax Shelter Activity</i>	<i>Indicator variable for firms accused of engaging in a tax shelter</i>	<i>Firm indentified via firm disclosure, the press, or IRS confidential data</i>

Sumber: Hanlon dan Heitzman (2010:135-136)

Adapun indikator yang digunakan penulis untuk mengukur variabel penghindaran pajak menurut Hanlon dan Heitzman (2010:135), dapat diproksikan dengan *Cash Effective Tax Rate* (CETR) dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{CETR} = \frac{\text{Cash Tax Paid}}{\text{Net Income Before Tax}} \times 100\%$$

Keterangan:

- CETR = *Cash Effective Tax Rate*
- *Cash Tax Paid* = Kas yang dibayarkan untuk pajak
- *Net Income Before Tax* = Laba bersih sebelum pajak

Menurut Undang-Undang No. 36 Tahun 2008, Pasal 17 Ayat (2a), tarif pajak penghasilan yang berlaku di Indonesia dimulai pada tahun 2010-2019 sebesar 25%. Perusahaan akan dikategorikan melakukan penghindaran pajak jika nilai *Cash Effective Tax Rate* (CETR) kurang dari 25% (< 25%) dan jika nilai *Cash Effective Tax Rate* (CETR) lebih dari atau sama dengan 25% (≥ 25%), maka perusahaan dikategorikan tidak melakukan penghindaran pajak.

Menurut Undang-Undang No. 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan dalam Pasal 17 Ayat 1 (b) ini maka tarif pajak yang dikenakan untuk Wajib Pajak Badan tahun 2020-2022 sebesar 22%. Perusahaan akan dikategorikan melakukan penghindaran pajak jika nilai *Cash Effective Tax Rate* (CETR) kurang dari 22% ($< 22\%$) dan jika nilai *Cash Effective Tax Rate* (CETR) lebih dari atau sama dengan 22% ($\geq 22\%$), maka perusahaan dikategorikan tidak melakukan penghindaran pajak.

2.1.3.12 Tarif Pajak Efektif (*Cash Effective Tax Rate/ CETR*)

Cash ETR adalah *Effective Tax Rate* berdasarkan jumlah kas pajak yang dibayarkan perusahaan pada tahun berjalan. *Cash ETR* merupakan kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dibagi dengan laba sebelum pajak (Dewinta dan Setiawan, 2016 dalam Ritonga, 2018).

Pengukuran penghindaran pajak (*tax avoidance*) menggunakan *Cash ETR* menurut Dyreng dkk. (2008) dalam Ritonga (2018), baik digunakan untuk menggambarkan kegiatan penghindaran pajak oleh perusahaan karena *Cash ETR* tidak berpengaruh dengan adanya estimasi seperti penyisihan penilaian atau perlindungan pajak. *Cash ETR* mencerminkan tarif yang sesungguhnya berlaku atas penghasilan wajib pajak yang dilihat berdasarkan jumlah pajak yang dibayarkan.

CETR digunakan sebagai rumus untuk variabel penghindaran pajak dikarenakan CETR dapat menilai pembayaran pajak dari laporan arus kas, sehingga

dapat mengetahui berapa jumlah kas yang sesungguhnya dikeluarkan oleh perusahaan (Ritonga, 2018).

2.1.3.13 Jenis-Jenis Laba

Menurut Harhap (2009) dalam Budi (2020), terdapat 4 jenis laba atau penghasilan dalam akuntansi sebagai berikut:

1. “Laba kotor penjualan
Jenis penghasilan yang pertama adalah laba kotor penjualan yang merupakan selisih dari harga pokok penjualan dan penjualan bersih. Penghasilan kotor ini juga belum dikurangi dengan jumlah beban operasi perusahaan dalam suatu periode tertentu.
2. Laba operasional
Jenis selanjutnya adalah penghasilan bersih operasional yang merupakan pengurangan penghasilan kotor penjualan dengan semua biaya produksi, biaya administrasi, biaya penjualan, dan biaya operasional lainnya.
3. Laba sebelum pajak
Selanjutnya ada jenis penghasilan bersih sebelum pajak. Hal ini juga disebut dengan *Earning Before Tax* (EBIT) yang merupakan pendapatan menyeluruh perusahaan sebelum terkena potongan pajak perseroan.
4. Laba sesudah pajak
Jika sebelumnya ada jenis penghasilan bersih sebelum pajak, maka jenis selanjutnya yaitu penghasilan bersih setelah pajak. Jenis ini bisa diperoleh dari laba kotor yang dikurangi pajak, bunga, dan biaya operasional perusahaan”.

2.1.4 Tunneling Incentive

2.1.4.1 Definisi Tunneling Incentive

Menurut Istiqomah dan Fanani (2020), *tunneling incentive* adalah: “... suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri, namun pemegang saham minoritas menanggung biaya yang mereka bebankan”.

Menurut Sari dan Sugiharto (2014:1), *tunneling incentive* adalah suatu perilaku dari pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan demi keuntungan mereka sendiri.

Menurut Deanti (2017) dalam Wijaya dan Amalia (2020), *tunneling incentive* adalah:

“... kegiatan pemindahan sumber daya, baik aset, pembagian keuntungan dan pemberian hak istimewa yang diberikan oleh pemegang saham mayoritas kepada pemegang saham minoritas untuk memperoleh keuntungan bagi pemegang saham mayoritas dan memberi dampak merugi pada pemegang saham minoritas”.

Menurut Junaidi dkk, (2017) dalam Azhar dan Setiawan (2021), *tunneling incentive* adalah:

“... suatu kegiatan yang dilakukan oleh pemegang saham mayoritas yang mentransfer aset dan laba perusahaan hanya untuk keuntungan mereka sendiri, namun beban yang dikeluarkan dari kegiatan tersebut juga ditanggung oleh pemegang saham minoritas”.

Berdasarkan pengertian diatas penulis dapat menyimpulkan *tunneling incentive* merupakan perilaku pemegang saham mayoritas atau pemegang saham pengendali yang memindahkan atau mentransfer aset perusahaan dengan tujuan untuk memperkaya diri sendiri (pemegang saham mayoritas/ pemegang saham pengendali), dengan biaya yang dibebankan kepada pemegang saham minoritas atau pemegang saham non pengendali.

Tunnelling incentive yang diprosikan dengan kepemilikan saham terbesar, mengindikasikan bahwa adanya pemegang saham pengendali mempengaruhi manajemen dalam membuat keputusan *transfer pricing*. Transaksi pihak berelasi dapat dimanfaatkan sebagai tujuan oportunistis oleh pemegang saham pengendali untuk melakukan *tunneling*. Adapun transaksi berelasi tersebut dapat

berupa penjualan atau pembelian yang digunakan untuk mentransfer kas atau aset lancar lain keluar perusahaan melalui penentuan harga yang tidak wajar untuk kepentingan pemegang saham pengendali (Hidayat dkk., 2019).

Munculnya *tunneling* karena adanya masalah keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas. Hal ini disebabkan oleh kepentingan dan tujuan yang berbeda oleh masing-masing pihak. Kepemilikan saham yang terkonsentrasi pada salah satu pihak atau satu kepentingan akan memberikan kemampuan untuk mengendalikan kegiatan bisnis perusahaan yang berada di bawah kendalinya (Refgia, 2017).

Menurut Johnson, (2000:22) dalam Noviasatika dkk., (2016), *tunneling incentive* muncul dalam dua bentuk, yaitu: yang pertama, pemegang saham pengendali dapat memindahkan sumber daya dari perusahaan ke dirinya sendiri melalui transaksi antara perusahaan dengan pemilik. Transaksi tersebut dapat dilakukan dengan penjualan aset, kontrak harga transfer kompensasi eksekutif yang berlebihan, pemberian pinjaman, dan lainnya. Bentuk kedua adalah pemegang saham pengendali dapat meningkatkan bagiannya atas perusahaan tanpa memindahkan aset melalui penerbitan saham dilutif atau transaksi keuangan lainnya yang mengakibatkan kerugian bagi pemegang saham non-pengendali.

Tunneling dapat berupa transfer ke perusahaan induk yang dilakukan melalui transaksi pihak terkait atas pembagian deviden. Transaksi pihak terkait lebih umum digunakan untuk tujuan tersebut dari pada pembayaran dividen karena perusahaan yang terdaftar di Bursa harus mendistribusikan dividen kepada perusahaan induk dan pemegang saham minoritas lainnya. Pemegang saham

minoritas perusahaan yang terdaftar sering dirugikan ketika harga transfer menguntungkan perusahaan induk atau pemegang saham pengendali (Lo *et al.*, 2010 dalam Yuniasih dkk., 2012).

2.1.4.2 Bentuk-Bentuk *Tunneling Incentive*

Johnson *et al.*, (2000a) dalam Sari dan Sugiharto (2014:28) mendefinisikan *tunneling* sebagai transfer aset dan keuntungan keluar dari perusahaan untuk kepentingan saham mayoritas. *Tunneling* dibagi menjadi dua tipe yaitu:

1. “Pemegang saham pengendali dapat memindahkan sumber daya dari perusahaan untuk kepentingannya melalui transaksi *self-dealing*, baik berupa transaksi *illegal/fraud* yang sering kali tidak terdeteksi maupun penjualan aset melalui kontrak seperti *transfer pricing* yang menguntungkan pemegang saham pengendali, kompensasi eksekutif yang berlebihan, garansi pinjaman, ekspropriasi pada kesempatan perusahaan, dsb.
2. Pemegang saham pengendali dapat meningkatkan kepemilikan pada perusahaan tanpa memberikan/ transfer aset melalui *dilutive share issues, minority freeze-outs, insider trading, creeping acquisitions* dan transaksi lain yang merugikan pemegang saham non pengendali”.

Menurut Atasanova *et al* (2008) dalam Sari dan Sugiharto (2014:29), membagi *tunneling* berdasarkan sumber daya yang di-*tunnel* yaitu:

- a. “*Current Asset Tunneling*
Current assets tunneling adalah transaksi yang mengalihkan kas dan aset lancar dari perusahaan kepada pemegang saham pengendali. Contoh *current asset tunneling* yaitu *transfer pricing*, pembelian barang/ jasa di atas harga wajar, penjualan output di bawah harga wajar, kompensasi manajer di atas nilai wajar, pembayaran jasa pada pihak berelasi di atas nilai wajar, dan pinjaman pada pihak berelasi di bawah tingkat bunga pasar.
 Karakteristik *current asset tunneling* antara lain:
 - Sulit terdeteksi karena merupakan transaksi yang merupakan aktivitas utama/ rutin perusahaan,
 - Aset produktif jangka panjang perusahaan tidak berubah,
 - Klaim kepemilikan pada aset perusahaan tidak berubah,

- Tidak mempunyai pengaruh signifikan pada kemampuan perusahaan menghasilkan kas jangka panjang.
- b. *Asset Tunneling*
Asset tunneling yaitu transfer aset dari perusahaan publik kepada pemegang saham pengendali, atau sebaliknya. *Asset tunneling* meliputi:
- *Self-dealing transaction* yang memindahkan secara signifikan aset produktif di bawah nilai wajar keluar dari perusahaan (*tunneling out*) atau
 - Pembelian aset di atas nilai wajar oleh perusahaan publik dari pemegang saham pengendali (*tunneling in*).
- c. *Equity Tunneling*
Equity tunneling adalah peningkatan kepemilikan pemegang saham pengendali pada perusahaan dengan mengorbankan pemegang saham non pengendali. Karakteristik utama dari *equity tunneling* adalah pengaruh pada klaim kepemilikan atas aset perusahaan. Bentuk utama *equity tunneling* adalah penjualan saham pada pihak berelasi di bawah nilai wajar, transaksi dari *going private*, dan *insider trading*. *Insider trading* merupakan bentuk *equity tunneling* karena merupakan transfer nilai dari investor *uninformed* pada *insider*".

Menurut Sari dan Sugiharto (2014:30), pengkategorian *tunneling* berdasarkan sumber daya yang di-*tunnel* perlu dilakukan karena dua alasan berikut ini:

“**Pertama**, masing-masing bentuk *tunneling* mempunyai pengaruh yang berbeda pada laporan keuangan. *Equity* dan *asset tunneling* berpengaruh pada neraca sedangkan *current asset tunneling* berdampak pada laporan laba/ rugi dan laporan arus kas. Identifikasi pengaruh masing-masing tipe *tunneling* pada metrik keuangan akan memudahkan pengguna laporan keuangan untuk mengidentifikasi tipe *tunneling* yang terjadi. **Kedua**, aturan hukum berpengaruh pada bentuk spesifik *tunneling*. Misalnya, aturan *appraisal* berdampak pada risiko *equity tunneling* tetapi tidak dapat mencegah *current asset tunneling*. Pengawasan oleh otoritas pajak dapat mencegah *current asset tunneling* tetapi tidak mencegah *equity tunneling* (Desai *et al.*, 2007). Pengkategorian *tunneling* akan bermanfaat bagi regulator dan investor dalam menilai jenis *tunneling* yang mempunyai probabilitas tinggi untuk terjadi, berdasarkan karakteristik legal suatu negara. Sebagai contoh, bentuk utama *tunneling* pada perusahaan induk di China adalah melalui pinjaman oleh *subsidiary* pada perusahaan induk (Jiang *et al.*, 2005), perusahaan di India menggunakan transaksi bisnis yang *non-ordinary* atau diluar kegiatan utama perusahaan dibanding menggunakan transaksi perdagangan untuk melakukan *tunneling* (Bertrand *et al.*, 2002)”. ”.

2.1.4.3 Macam-Macam Transaksi *Tunneling Incentive*

Transaksi *tunneling incentive* berdasarkan klasifikasi Chueng *et al.* (2006) dan Chueng *et al.* (2009b) dalam Sari dan Sugiharto (2014:85), antara lain:

1. “Pembelian aset
Transaksi pembelian aset berwujud/ tidak berwujud oleh perusahaan *go public* dari pihak berelasi atau dari perusahaan privat yang dikontrol oleh pihak tersebut.
2. Penjualan aset
Transaksi penjualan aset berwujud/ tak berwujud oleh perusahaan publik pada pihak berelasi atau pada perusahaan privat yang dikontrol oleh pihak tersebut.
3. Penjualan ekuitas
Transaksi yang meliputi penjualan saham perusahaan pada pihak berelasi atau perusahaan privat yang dikontrol oleh pihak tersebut.
4. Hubungan perdagangan
Transaksi yang meliputi perdagangan barang dan jasa antara perusahaan publik dan pihak berelasi atau perusahaan privat yang dikontrol oleh pihak tersebut.
5. Pembayaran kas
Transaksi yang meliputi pembayaran kas langsung oleh perusahaan publik pada pihak berelasi atau perusahaan privat yang dikontrol oleh pihak tersebut atau kepada anak perusahaan. Contoh transaksi pembayaran kas yaitu pemberian pinjaman atau jaminan kas oleh perusahaan publik untuk utang yang dimiliki oleh pihak berelasi atau perusahaan privat yang dikontrol oleh pihak tersebut.”

2.1.4.4 Pengukuran *Tunneling Incentive*

Menurut Mutamimah (2008) dalam Yuniasih dkk., (2012), *tunneling incentive* diprosikan dengan persentase kepemilikan saham 20% atau lebih yang dimiliki oleh pemegang saham. Hal ini sesuai dengan PSAK Nomor 15 Paragraf 37 point (c) yang menyatakan tentang pengaruh signifikan yang dimiliki oleh pemegang saham dengan persentase 20% atau lebih. Kriteria struktur kepemilikan terkonsentrasi didasarkan pada UU Pasar Modal No.IX.H.1, yang menjelaskan

pemegang saham pengendali adalah pihak yang memiliki saham atau efek yang bersifat ekuitas sebesar 20% atau lebih.

Perhitungan *Tunneling Incentive* menurut Istiqomah dan Fanani (2020), dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{TNC} = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Saham Terbesar}}{\text{Jumlah Saham Beredar}} \times 100\%$$

Keterangan:

TNC = *Transaction Corporation*

2.1.4.5 Kepemilikan Saham

1. Definisi Saham

Menurut Gunadi dan Widyatama (2021), saham merupakan tanda bukti dari kepemilikan perusahaan di mana pemiliknya disebut juga sebagai pemegang saham (*shareholder* atau *stockholder*).

Menurut Fahmi (2015: 81), definisi saham (*stock*) adalah:

“Tanda bukti penyertaan kepemilikan modal/ dana pada suatu perusahaan berupa selembar kertas yang tercantum dengan jelas nilai nominal, nama perusahaan dan diikuti dengan hak dan kewajiban yang dijelaskan kepada setiap pemegangnya”.

Menurut Darmadji dan Fakhrudin (2012:5), definisi saham (*stock*) adalah:

“Tanda penyertaan atau pemilikan seseorang atau badan dalam suatu emiten atau perseroan terbatas. Saham berwujud selembar kertas yang menerangkan bahwa pemilik kertas tersebut adalah pemilik emiten yang menerbitkan surat berharga tersebut”.

Berdasarkan pengertian para ahli di atas maka dapat disimpulkan saham merupakan surat bukti tanda kepemilikan suatu perusahaan yang di dalamnya tercantum nilai nominal, nama perusahaan, dan di ikuti dengan hak dan kewajiban yang dijelaskan kepada setiap pemegangnya.

2. Jenis-jenis Saham

Ada beberapa sudut pandang yang membedakan jenis-jenis saham. Nor Hadi (2013) dalam Gunadi dan Widyatama (2021), membagi jenis saham sebagai berikut:

- 1) “Ditinjau dari segi kemampuan dalam hak tagih atau klaim, maka saham dibedakan menjadi dua yaitu saham biasa (*common stock*) dan saham preferen (*preferred stock*).
 - a. Saham biasa (*common stock*), adalah saham yang menempatkan pemiliknya paling akhir terhadap klaim. Pemegang saham biasa akan mendapatkan keuntungan apabila perusahaan memperoleh laba. Pemegang saham biasa mendapatkan prioritas paling akhir dalam pembagian keuntungan (*dividen*) dan penjualan aset perusahaan apabila terjadi likuidasi.
 - b. Saham preferen (*preferred stock*), adalah gabungan (*hybrid*) antara obligasi dan saham biasa. Maksudnya ialah disamping memiliki karakteristik layaknya obligasi, ia juga memiliki karakteristik seperti saham biasa. Saham preferen memiliki karakteristik dari obligasi, misalnya ia memberikan hasil yang tetap layaknya pada bunga obligasi dan saham preferen pada umumnya memberikan pilihan tertentu atas pembagian *dividen*. Ada pembeli saham preferen yang menghendaki penerimaan *dividen* yang besarnya tetap setiap tahun, ada pula yang menghendaki untuk didahulukan dalam pembagian *dividen* dan lain sebagainya. Memiliki karakteristik seperti saham biasa, sebab tidak selamanya saham preferen bisa memberikan penghasilan seperti yang dikehendaki pemegangnya.
- 2) Ditinjau dari cara peralihan saham, saham dapat dibagi sebagai berikut:
 - a. Saham atas unjuk (*bearer stock*) artinya pada saham tersebut tidak tertulis nama pemilik. Saham ini sangat mudah dipindahtangankan (dialihkan) kepemilikan (seperti uang) sehingga memiliki likuiditas yang lebih tinggi.

- b. Saham atas nama (*registered stock*) merupakan saham yang ditulis dengan jelas siapa nama pemiliknya, dan peralihannya melalui prosedur tertentu.
- 3) Ditinjau dari kinerja perdagangan saham dapat dibagi sebagai berikut:
- a. *Blue chip stock* (saham unggulan), merupakan saham biasa dengan *market* kapital besar. Saham perusahaan yang digolongkan *blue chip* memiliki reputasi bagus, leader dari industri sejenisnya, memiliki pendapatan stabil, dan konsisten membagikan dividen.
 - b. Saham pendapatan (*income stock*), saham dari emiten yang memiliki kemampuan membayar dividen lebih tinggi dari rata-rata dividen yang dibayar tahun sebelumnya. Emiten ini biasanya mampu menghasilkan pendapatan yang tinggi dan dengan teratur memberikan dividen tunai.
 - c. Saham pertumbuhan (*growth stock/well-known*) merupakan saham dari emiten yang memiliki pertumbuhan pendapatan yang tinggi dan menjadi leader di industri sejenis. Saham jenis ini biasanya memiliki *price earning* (PER) yang tinggi. Selain itu, terdapat juga *growth stock (lesser known)* yaitu saham dari emiten yang tidak berperan sebagai leader di industri namun memiliki ciri *growth stock*. Umumnya saham ini berasal dari daerah dan kurang terkenal dikalangan emiten.
 - d. Saham spekulatif (*speculative stock*) saham dari emiten yang tidak bisa secara konsisten memperoleh penghasilan dari tahun ke tahun. Namun emiten saham ini memiliki potensi penghasilan pendapatan di masa datang, meskipun penghasilan tersebut belum dapat dipastikan.
 - e. Saham siklikal (*counter cyclical stock*) saham yang tidak terpengaruh oleh kondisi ekonomi makro maupun situasi bisnis secara umum. Pada saat resesi ekonomi harga saham ini tetap tinggi.
 - f. Saham bertahan (*devensive/ countercyclical stock*) saham yang tidak terpengaruh oleh kondisi ekonomi makro maupun situasi bisnis secara umum. Pada saat resesi ekonomi harga saham ini bertahan tinggi dan mampu memberikan dividen tinggi, sebagai akibat kemampuan emitennya mendapatkan penghasilan yang tinggi pada kondisi resesi sekalipun”.

3. Pemegang Saham

Pemegang saham adalah mereka yang ikut serta dalam modal perseroan dengan membeli satu atau lebih saham-saham. Adapun cara untuk menjadi pemegang saham adalah dengan menjadi pendiri atau membeli saham dari

pemilik saham yang lama atau mendapat warisan saham-saham (Situmorang dan Rasji, 2023).

Menurut Situmorang dan Rasji (2023), pemegang saham di bagi menjadi dua yaitu:

- a. “Pemegang Saham Pengendali (Mayoritas)
Pemegang saham pengendali merupakan pihak yang memiliki saham pada Perusahaan Terbuka lebih dari 50% (lima puluh persen) dari seluruh saham dengan hak suara yang telah disetor penuh, atau mempunyai kemampuan untuk menentukan pengelolaan dan/ atau kebijakan perusahaan secara langsung maupun tidak langsung 10 atau bukan pemegang saham utama yaitu yang memiliki paling sedikit 20% (dua puluh persen) hak suara dari seluruh saham yang dikeluarkan perseroan.
- b. Pemegang Saham Minoritas
pemegang saham minoritas adalah pemegang saham yang tidak memiliki kontrol manajemen dalam perseroan atau bukan Pengendali”.

4. Struktur Kepemilikan

Menurut Abdurrahman (2008) dalam Irawan (2015), struktur kepemilikan adalah komposisi pemegang saham dalam suatu perusahaan yang dihitung berdasarkan jumlah saham yang dimiliki dibagi dengan seluruh jumlah saham yang ada. Proporsi dalam kepemilikan ini akan menentukan jumlah mayoritas dan minoritas kepemilikan saham dalam perusahaan. Jenis dan pola kepemilikan akan berpengaruh terhadap struktur kepemilikan suatu perusahaan. Secara umum, pola kepemilikan dapat dibedakan menjadi 2 yaitu perusahaan terkonsentrasi dan menyebar.

Perusahaan dengan kepemilikan terkonsentrasi (*concentrated*), memiliki arti bahwa perusahaan tersebut dikuasai oleh pemegang saham yang memiliki proporsi kepemilikan saham perusahaan minimal 20% dari total saham yang beredar (Setia Atmaja *et al.*, 2009 dalam Darmadi dan Gunawan, 2013).

Pemegang saham tersebut mempunyai wewenang untuk melakukan pengawasan terhadap kinerja perusahaan dan perilaku manajemen serta memiliki hak voting dalam pembuatan keputusan. Sedangkan perusahaan dengan kepemilikan yang tersebar (*widely held*) mengandung arti bahwa perusahaan tersebut dikuasai oleh pemegang saham yang memiliki proporsi kepemilikan saham perusahaan oleh publik yang tersebar merata atau tidak ada kepemilikan blok saham. Pemegang saham tersebut tidak memiliki wewenang atau kekuatan dalam melakukan kontrol aktif terhadap perusahaan (Irawan, 2015).

Menurut Irawan (2015), Jenis kepemilikan dalam struktur modal perusahaan antara lain: kepemilikan institusional, kepemilikan manajerial, kepemilikan keluarga, kepemilikan pemerintah, dan kepemilikan asing.

a. “Kepemilikan Institusional

Kepemilikan institusional merupakan mekanisme eksternal dalam memonitor manajemen untuk mengelola perusahaan. Kepemilikan institusional adalah kepemilikan saham perusahaan yang dimiliki oleh institusi atau lembaga seperti perusahaan asuransi, bank, perusahaan investasi, dana pensiun dan kepemilikan lain (Tarjo, 2008 dalam Wijayanti dkk., 2019).

b. Kepemilikan Manajerial

Kepemilikan Manajerial Kepemilikan manajerial adalah kondisi yang menunjukkan bahwa manajer memiliki saham dalam perusahaan atau manajer tersebut sekaligus sebagai pemegang saham perusahaan. Secara khusus kepemilikan manajer terhadap perusahaan atau yang biasa dikenal dengan istilah *Insider Ownership* ini didefinisikan sebagai persentase suara yang berkaitan dengan saham dan option yang dimiliki oleh manajer dan direksi suatu perusahaan (Mathiesen, 2004 dalam Rawi, 2008 dalam Ariani, 2018). Kepemilikan manajer (*insider ownership*) tersebut dapat menyebabkan munculnya *benefit* maupun *cost* bagi perusahaan, karena *insider ownership* tersebut kemudian memberikan dampak pada perilaku pihak manajemen (Jensen, 1992 dalam Ariani, 2018).

- c. **Kepemilikan Keluarga**
Kepemilikan keluarga adalah kepemilikan saham oleh suatu keluarga atau sekelompok orang yang masih memiliki hubungan kekerabatan. Perusahaan keluarga memiliki ciri khas yaitu umumnya memiliki struktur piramida yang menunjukkan hubungan antara perusahaan induk dengan perusahaan anak (Morck dan Yeung, 2003 dalam Irawan, 2015).
- d. **Kepemilikan Pemerintah**
Kepemilikan pemerintah adalah kepemilikan saham perusahaan oleh pemerintah. Dalam hal ini, pemerintah memiliki hak istimewa untuk mengendalikan kebijakan yang diambil oleh manajemen agar sesuai dengan kepentingan pemerintah. Agar *going concern* tercapai, perusahaan harus mampu mensinkronkan dirinya dengan pemerintah (Amran dan Devi, 2008 dalam Irawan, 2015).
- e. **Kepemilikan Asing**
Kepemilikan asing adalah persentase kepemilikan saham perusahaan oleh investor asing. Menurut Undang-undang No. 25 Tahun 2007 pada pasal 1 angka 6 kepemilikan asing adalah perseorangan warga negara asing, badan usaha asing, dan pemerintah asing yang melakukan penanaman modal di wilayah Republik Indonesia. Kepemilikan asing di Indonesia dibagi menjadi dua macam yaitu kepemilikan saham (*trade*) dan penambahan anak cabang (*ownership*) (Ariani, 2018)".

2.1.5 Mekanisme Bonus

2.1.5.1 Definisi Bonus

Menurut Manullang (2008:4) dalam Miraza dkk., (2022), bonus adalah uang yang diberikan sebagai balas jasa yang diberikan secara ikatan dimasa datang dan diberikan kepada karyawan yang berhak menerimanya atau yang berprestasi.

Menurut Siagian (2012:268), bonus adalah pemberian uang diluar gaji yang dilakukan oleh pihak pimpinan organisasi sebagai pengakuan terhadap prestasi kerja dan kontribusi karyawan kepada perusahaan.

Menurut Mangkunegara (2012:89), 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.

Menurut Hansen dan Mowen (2015:1322) dalam Saraswati dan Sujana (2017), bonus adalah imbalan yang diberikan pemilik perusahaan kepada manajer karena memenuhi sasaran kinerja perusahaan.

Menurut Sarwoto (2011:155), bonus adalah:

“... uang yang dibayarkan sebagai balas jasa atas hasil pekerjaan yang telah dilaksanakan. Dalam perusahaan yang menggunakan sistem insentif lazimnya beberapa persen dari laba yang melebihi jumlah tertentu dimasukkan ke dalam sebuah dana dan kemudian jumlah tersebut dibagi-bagi antara pihak yang akan diberikan bonus”.

Bersadarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa bonus merupakan pemberian uang di luar gaji yang dilakukan oleh pihak pemimpin organisasi sebagai pengakuan terhadap prestasi kerja dan kontribusi karyawan kepada perusahaan.

2.1.5.2 Definisi Mekanisme Bonus

Menurut Hartati dkk., (2015), mekanisme bonus merupakan: “... salah satu strategi atau motif perhitungan dalam akuntansi yang tujuannya adalah untuk memaksimalkan penerimaan kompensasi oleh direksi atau manajemen dengan cara meningkatkan laba perusahaan secara keseluruhan”.

Menurut Refgia (2017), definisi mekanisme bonus adalah:

“... kompensasi tambahan atau penghargaan yang diberikan kepada pegawai atas keberhasilan pencapaian tujuan-tujuan yang ditargetkan oleh perusahaan. Mekanisme bonus berdasarkan laba merupakan cara yang paling sering digunakan perusahaan dalam memberikan penghargaan kepada direksi atau manajer”.

Menurut Mispuyanti (2015), mekanisme bonus merupakan salah satu strategi atau motif perhitungan dalam akuntansi yang tujuannya adalah untuk memberikan penghargaan kepada direksi atau manajemen dengan melihat laba perusahaan secara keseluruhan.

Menurut Saraswati dan Sujana (2017), mekanisme bonus adalah metode pemberian kompensasi di luar gaji yang didasarkan atas hasil dan prestasi kerja dari direksi bersangkutan.

Menurut Indriaswari dan Aprilia (2017), mekanisme bonus (*bonus mechanism*) adalah:

“... a component of the calculation of the amount of bonus given by the owner of the company or shareholders through the General Meeting of Shareholders (GMS) to members of the board of directors who are considered to have a good performance every year and when the company makes a profit”.

Dari beberapa penjelasan mengenai mekanisme bonus di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa mekanisme bonus merupakan salah satu strategi atau motif perhitungan dalam akuntansi yang tujuannya adalah untuk memberikan penghargaan kepada direksi atau manajemen dengan melihat laba perusahaan secara keseluruhan.

2.1.5.3 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 secara formal antara majikan dengan karyawan. Karyawan harus mengerjakan tugas-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 sosial, dan logiatiknya 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. Mempermudah karyawannya 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”.

2.1.5.4 Jenis-Jenis Mekanisme Bonus

Menurut Manullang (2008:4), 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 kerja. 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”.

2.1.5.5 Pengukuran Mekanisme Bonus

Menurut Suryatingsih dan Siregar (2007) dalam Utomo (2011), komponen mekanisme bonus terdiri dari:

1. “Laba dibagi (PROFIT) adalah jumlah laba bersih setelah dikurangi dengan, akumulasi rugi tahun sebelumnya, laba penjualan aktiva, laba

penjualan saham anak perusahaan, pendapatan lain-lain dari restitusi pajak tahun buku sebelumnya.

2. Trend Laba Usaha (TrendLU): konversi atas pencapaian Laba Usaha tahun t terhadap Laba Usaha tahun t-1.
3. Trend Laba Bersih (TrendLB): konversi atas pencapaian Laba Bersih tahun t terhadap Laba Bersih tahun t-1.
4. Target Laba Usaha (TargetLU): konversi atas persentase pencapaian Laba Usaha tahun t terhadap anggaran Laba Usaha tahun t.
5. Target Laba Bersih (TargetLB): persentase pencapaian Laba Bersih tahun t terhadap anggaran Laba Bersih tahun t”.

Jika laba bersih naik dari tahun ke tahun akan membuat perusahaan semakin meningkat dan pemilik perusahaan mengapresiasi atas usaha yang dilakukan direksi. Laba bersih yang mengalami kenaikan menjadi tanda bahwa kebijakan yang diambil oleh direksi sudah tepat untuk perusahaan tersebut. Pemilik perusahaan juga akan melihat hasil akhir yaitu laba bersih apakah akan meningkat atau menurun. Jika hasilnya baik direksi akan diberikan haknya yaitu mendapatkan bonus sesuai dengan kerja kerasnya (Cahya, 2022). W Akhmad (2018:109), mengasumsikan bahwa standar rata-rata rasio pertumbuhan laba bersih harus > 100%.

Menurut Hartati dkk., (2015), salah satu cara mengukur mekanisme bonus dengan *indeks trend* laba bersih yaitu:

$$\text{ITRENDLB} = \frac{\text{Laba Bersih Tahun } t}{\text{Laba Bersih Tahun } t - 1} \times 100\%$$

Keterangan:

- ITRENDLB = *Indeks Trend* Laba Bersih
- Laba Bersih Tahun t = Laba Bersih Tahun Berjalan
- Laba Bersih Tahun t-1 = Laba Bersih Tahun Sebelumnya

2.1.6 *Transfer Pricing*

2.1.6.1 *Definisi Transfer Pricing*

Menurut Melmusi (2016), *transfer pricing* adalah: "... suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga suatu transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa".

Menurut Refgia (2017), *transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, ataupun transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa untuk memaksimalkan laba.

Menurut Setiawan (2012), *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.

Menurut Darussalam dkk., (2013:9), *transfer pricing* dalam perspektif perpajakan adalah suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Proses kebijakan tersebut menentukan pula besaran penghasilan dari setiap entitas yang terlibat".

Menurut Suryana (2012) dalam Lingga (2012:2), definisi *transfer pricing* adalah:

"... transaksi barang dan jasa antar beberapa divisi pada suatu kelompok usaha dengan harga yang tidak wajar, bisa dengan menaikkan (*mark up*) atau menurunkan harga (*mark down*), kebanyakan dilakukan oleh perusahaan global (*multinational enterprise*). Yang dimaksud dengan perusahaan multinasional adalah perusahaan yang beroperasi di lebih dari satu negara di bawah pengendalian satu pihak tertentu".

Menurut Mangoting (2000), *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).

Berdasarkan dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* merupakan suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer berupa barang, jasa, harta tak berwujud, ataupun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan baik dari satu divisi ke divisi lain ataupun dari perusahaan satu ke perusahaan lainnya yang memiliki hubungan istimewa.

2.1.6.2 Tujuan Penerapan *Transfer Pricing*

Menurut Darussalam dkk., (2013:9), tujuan *transfer pricing* dalam perspektif perpajakan adalah: "... suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Proses kebijakan tersebut menentukan pula besaran penghasilan dari setiap entitas yang terlibat".

Tujuan penerapan 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 (Henry Simamora, 1999:273 dalam Mangoting, 2000). 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 (Mangoting, 2000).

Menurut Horngren, Datar dan Foster (2008:375) dalam Lingga (2012), penetapan harga transfer (*transfer pricing*) seharusnya membantu mencapai strategi dan tujuan perusahaan dan sesuai dengan struktur organisasi perusahaan. Secara

khusus, *transfer pricing* seharusnya mendukung kesesuaian tujuan dan tingkat usaha manajemen puncak. Subunit yang menjual produk atau jasa seharusnya dimotivasi untuk menurunkan biaya mereka. Subunit yang menjual produk atau jasa seharusnya dimotivasi untuk memperoleh dan menggunakan input secara efisien. *Transfer pricing* seharusnya juga membantu manajemen puncak mengevaluasi kinerja dari subunit individual dan manajer mereka. Jika manajemen puncak mendukung tingkat desentralisasi yang tinggi, harga transfer seharusnya mendukung tingkat otonomi subunit yang tinggi dalam pengambilan keputusan. Ini berarti manajer subunit yang ingin memaksimalkan laba operasi dari sub unitnya seharusnya memiliki kebebasan untuk melakukan transaksi dengan subunit lain dari perusahaan (atas dasar harga transfer) atau untuk melakukan transaksi dengan eksternal.

Menurut Suryana (2012) dalam Lingga (2012), tujuan *transfer pricing*, pertama untuk mengakali jumlah *profit* sehingga pembayaran pajak dan pembagian dividen menjadi rendah. Kedua, menggelembungkan *profit* untuk memoles (*window-dressing*) laporan keuangan. Negara dirugikan triliunan rupiah karena praktik *transfer pricing* perusahaan asing di Indonesia (Kontan, 2012 dalam Lingga, 2012).

2.1.6.3 Metode Transfer Pricing

Mangoting (2000) menyatakan bahwa terdapat beberapa metode *transfer pricing* yang sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan konglomerasi dan divisionalisasi/ departementasi, yaitu:

1. “Harga Transfer atas 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 3 pemilihan bentuk yaitu: biaya penuh (*full cost*), biaya penuh ditambah *mark up* (*full cost plus mark-up*) dan gabungan antara biaya variabel dan tetap (*variable cost plus fixed fee*).
2. 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 kadang menjadi kendala dalam menggunakan *transfer pricing* yang berdasarkan harga pasar.
3. 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 prospektif kontrolabilitas yang inheren dalam pusat-pusat pertanggungjawaban karena setiap divisi yang berkepentingan tersebut pada akhirnya yang akan bertanggung jawab atas harga transfer yang dinegosiasikan”.

2.1.6.4 Perlakuan Pajak atas 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 tertentu;
2. Perlakuan pengenaan Pajak Penjualan atas Barang Mewah; atau
3. Transaksi yang dilakukan dengan Wajib Pajak Kontraktor Kontrak Kerja Sama Migas”.

2.1.6.5 Hubungan Istimewa

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 55 Tahun 2022, tentang Penyesuaian Pengaturan Dibidang Pajak Penghasilan Pasal 33 Hubungan Istimewa sebagai berikut:

1. “Hubungan istimewa sebagaimana dimaksud dalam Pasal 32 ayat (3) merupakan keadaan ketergantungan atau keterikatan satu pihak dengan pihak lainnya yang disebabkan oleh:
 - a. Kepemilikan atau penyertaan modal;
 - b. Penguasaan; atau
 - c. Hubungan keluarga sedarah atau semenda, yang mengakibatkan pihak satu dapat mengendalikan hak yang lain atau tidak berdiri bebas dalam menjalankan usaha atau melakukan kegiatan.
2. Hubungan istimewa karena kepemilikan atau penyertaan modal sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a dianggap ada dalam hal:
 - a. Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada Wajib Pajak lain; atau
 - b. Hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada dua Wajib Pajak atau lebih atau hubungan di antara dua Wajib Pajak atau lebih yang disebut terakhir.
3. Hubungan istimewa karena penguasaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b dianggap ada dalam hal:
 - a. Satu pihak menguasai pihak lain atau satu pihak dikuasai oleh pihak lain, secara langsung atau tidak langsung;
 - b. Dua pihak atau lebih berada di bawah penguasaan pihak yang sama secara langsung atau tidak langsung;
 - c. Satu pihak menguasai pihak lain atau satu pihak dikuasai oleh pihak lain melalui manajemen atau penggunaan teknologi;
 - d. Terdapat orang yang sama secara langsung atau tidak langsung terlibat atau berpartisipasi di dalam pengambilan keputusan manajerial atau operasional pada dua pihak atau lebih;
 - e. Para pihak yang secara komersial atau finansial diketahui atau menyatakan diri berada dalam satu grup usaha yang sama; atau
 - f. Satu pihak menyatakan diri memiliki hubungan istimewa dengan pihak lain.
4. Hubungan istimewa karena hubungan keluarga sedarah atau semenda sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf c dianggap ada dalam hal terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus atau ke samping satu derajat”.

2.1.6.6 Pihak-Pihak Berelasi (*Related Party Transaction/ RPT*)

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 7 (revisi 2014) tentang Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi. Pada Paragraf 9 dari PSAK Nomor 7 (revisi 2014) mendefinisikan pihak-pihak berelasi merupakan orang atau entitas yang terkait dengan entitas menyiapkan laporan keuangannya. Orang atau anggota keluarga terdekat terkait entitas pelapor jika orang tersebut memiliki pengendalian bersama atas entitas pelapor, memiliki pengaruh signifikan terhadap entitas pelapor, atau personal manajemen kunci entitas pelapor atau entitas induk entitas pelapor.

Entitas dan entitas pelapor adalah anggota dari kelompok usaha yang sama, artinya entitas induk, entitas anak dan entitas anak berikutnya terkait dengan entitas lain. Satu, entitas adalah entitas asosiasi atau ventura bersama bagi entitas lain. Kedua, entitas tersebut adalah ventura bersama dari pihak ketiga yang sama.

Sementara, PSAK Nomor 7 (revisi 2015) Paragraf 11 menyebutkan bahwa yang bukan termasuk pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, yaitu:

1. “Dua entitas hanya karena mereka memiliki direktur atau anggota manajemen kunci yang sama, atau karena anggota dari manajemen kunci dari satu entitas mempunyai pengaruh signifikan terhadap entitas lain. Manajemen kunci adalah suatu kegiatan yang mengatur segala kegiatan yang berhubungan dengan kunci, baik mulai dari tahap pembuatan, penggunaan, penyimpanan, pendistribusian, hingga tahap penghancuran.
2. Dua ventura hanya karena mereka mengendalikan bersama atas ventura bersama.
3. Penyandangan dana, serikat dagang, entitas pelayanan publik, dan departemen dan instansi pemerintah yang tidak mengendalikan, mengendalikan bersama atau memiliki pengaruh signifikan terhadap entitas pelapor, semata-mata dalam pelaksanaan urusan normal dengan entitas pelapor (meskipun pihak-pihak tersebut dapat membatasi kebebasan suatu entitas atau ikut serta dalam proses pengambilan keputusan).
4. Pelanggan, pemasok, pemegang hak waralaba (*franchise*), distributor, atau perwakilan/ agen umum dengan siapa entitas mengadakan

transaksi usaha dengan volume signifikan, semata-mata karena ketergantungan ekonomis yang diakibatkan oleh keadaan”.

Pihak-pihak yang dikecualikan dari pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dalam konteks PSAK belum dapat dipastikan apakah tidak diakui juga dalam konteks pajak.

2.1.6.7 Pengukuran *Transfer Pricing*

Dalam penelitian ini *transfer pricing* diukur menggunakan nilai transaksi pihak berelasi karena *transfer pricing* dan transaksi pihak berelasi merupakan transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa (Melmusi, 2016). Menurut Melmusi (2016), *transfer pricing* diukur dengan cara:

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

Keterangan:

Related Party Transaction (RPT) = Transaksi Pihak Berelasi

Alasan penggunaan proksi tersebut *transfer pricing* sering dilakukan melalui transaksi penjualan kepada pihak berelasi atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa, dan piutang pihak berelasi akan timbul karena adanya penjualan kredit kepada pihak berelasi (Ariputri, 2020).

Selain itu, menurut Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang Penerapan Prinsip Harga Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi antara Wajib Pajak dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa. Di dalam pasal 11 ayat 3-7 terdapat beberapa metode penentuan harga transfer (*transfer pricing*) yang dapat dilakukan, yaitu:

1. “Metode Perhitungan Harga (*Comparable Uncontrolled Price/ CUP*)
Metode perbandingan harga antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa (*comparable uncontrolled price/ CUP*) adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga atau jasa dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.

$$\text{Harga Wajar} = \text{Harga Pihak Independen Sebanding}$$

2. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Methode/ RPM*)
Metode harga penjualan kembali (*resale price methode/ 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.

$$\text{Persentase Laba Kotor} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

3. Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method/ CPM*)
Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method/ 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.

$$\text{Harga Wajar Penjualan (X)} = \text{Biaya Produksi} + \text{Laba Wajar}$$

4. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/ PSM*)
Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/ PSM*) adalah metode penentuan harga transfer berbasis laba transaksional (*transactional profit method based*) yang dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dengan menggunakan

dasar yang dapat diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi dan akan tercermin dari kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

5. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/ TNMM*)

Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/ 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 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”.

$$\text{Metode Laba Bersih Transaksional} = \frac{\text{Laba Bersih Usaha}}{\text{Penjualan}}$$

2.1.6.8 Piutang Pihak Berelasi

Menurut Agoes dan Trisnawati (2013:43), definisi piutang adalah:

“Piutang (*Account Receivable*) ialah hak perusahaan kepada pihak lain yang akan diterima dalam bentuk kas. Piutang biasanya dgolongkan ke dalam kelompok piutang usaha dan piutang di luar usaha. Untuk keperluan fiskal, sebaiknya sistem akuntansi dapat menyajikan saldo piutang kepada pihak yang ada dalam hubungan istimewa. Pemisahan ini dimaksudkan untuk mempermudah fiskus dalam mengetahui Wajib Pajak melakukan penghindaran pembayaran pajak melalui penetapan harga transfer (*Transfer Pricing*)”.

Piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit (untuk piutang pelanggan yang terdiri atas piutang usaha dan memungkinkan piutang wesel), memberikan pinjaman (untuk piutang karyawan, piutang debitur yang biasanya langsung dalam bentuk piutang wesel dan

piutang bunga), maupun sebagai akibat pembayaran kas kepada pihak lain (Hery, 2016:36 dalam Lilianti dkk. 2019).

Piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu. Hampir semua entitas memiliki piutang kepada pihak lain yang terkait dengan transaksi penjualan/ pendapatan maupun merupakan yang berasal dari transaksi lainnya. Kategori piutang dipengaruhi jenis usaha entitas. Perusahaan dagang dan manufaktur jenis piutang yang muncul adalah piutang dagang dan piutang lainnya (Rudianto, 2012:210 dalam Lilianti dkk, 2019).

Menurut Martani dkk., (2012:194) dalam Lilianti dkk., (2019), pada dasarnya piutang dikelompokkan menjadi 3 jenis, antara lain sebagai berikut:

1. “Piutang Dagang/ Piutang Usaha
Piutang dagang adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan sebagai akibat tagihan adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, dimana tagihan tidak disertai dengan surat perjanjian yang formal, akan tetapi karena adanya unsur kepercayaan dan kebijakan perusahaan. Sedangkan Piutang usaha ialah piutang pada perusahaan jasa dimana perusahaan memberikan jasa kepada konsumen yang akan dibayar di kemudian hari sebesar tarif jasa yang telah diberikan. Piutang dagang/ piutang usaha dalam menyajikan diklasifikasikan sebagai piutang dari pihak berelasi dan piutang dari pihak ketiga. Kriteria pihak berelasi mengikuti PSAK 7 pengungkapan pihak-pihak berelasi.
2. Piutang Non Dagang/ Piutang Lainnya
Piutang non dagang adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain atau pihak ketiga yang timbul atau terjadi bukan karena adanya transaksi penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Jumlah piutang non dagang/ lainnya biasanya tidak signifikan dibandingkan dengan jumlah piutang dagang ataupun piutang usaha. Berikut ini contoh-contoh piutang non dagang:
 - a. Piutang Biaya, contohnya: asuransi dibayar dimuka, sewa dibayar dimuka, gaji dibayar dimuka, iklan dibayar dimuka.
 - b. Piutang Penghasilan, contohnya: piutang jasa, piutang sewa dan piutang bunga.
 - c. Uang Muka Pembelian (persekot), contohnya: pembayaran uang muka pembelian suatu barang yang sebelumnya sudah dipesan terlebih dahulu.

- d. Piutang lain-lain, contohnya: piutang perusahaan kepada karyawan, kelebihan membayar pajak dan piutang perusahaan kepada cabang-cabang perusahaan.
3. Piutang Wesel
- Piutang wesel adalah tagihan perusahaan kepada pihak ketiga atau pihak lain yang menggunakan perjanjian secara tertulis dengan wesel atau promes. Wesel merupakan janji tertulis yang tidak bersyarat, dibuat oleh pihak yang satu untuk pihak yang lain, ditandatangani oleh pihak pembuatnya, untuk membayar sejumlah uang atas permintaan atau pada suatu tanggal yang ditetapkan pada masa yang akan datang kepada pihak yang memerintah atau membawanya. Penerbit wesel disebut wesel bayar (*notes payable*), sedangkan penerima wesel disebut wesel tagih (*notes receivable*). Wesel tagih biasanya memiliki bunga, walaupun ada beberapa wesel tagih yang tidak berbunga. Wesel tagih yang tidak berbunga biasanya dijual dengan diskon dan pihak penerbit akan menerima uang yang lebih kecil dari jumlah yang akan dibayarkan dimasa depan”.

Menurut Siregar dkk., (2015:123), Piutang pihak berelasi adalah: “... piutang yang timbul sebagai akibat dari transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa, selain untuk akun yang telah ditentukan penyajiannya pada kas dan setara kas, investasi jangka pendek dan piutang usaha. Piutang hubungan istimewa disajikan sebesar jumlah yang dapat direalisasi”.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Penghindaran Pajak Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Menurut Wardana dan Wulandari (2021), dalam melakukan praktik penghindaran pajak, salah satu cara yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan cara mengurangi laba perusahaan. Praktik penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan merupakan suatu kebijakan pemimpin perusahaan dalam pengambilan keputusan. Keputusan yang diambil berdasarkan dari kemampuan perusahaan.

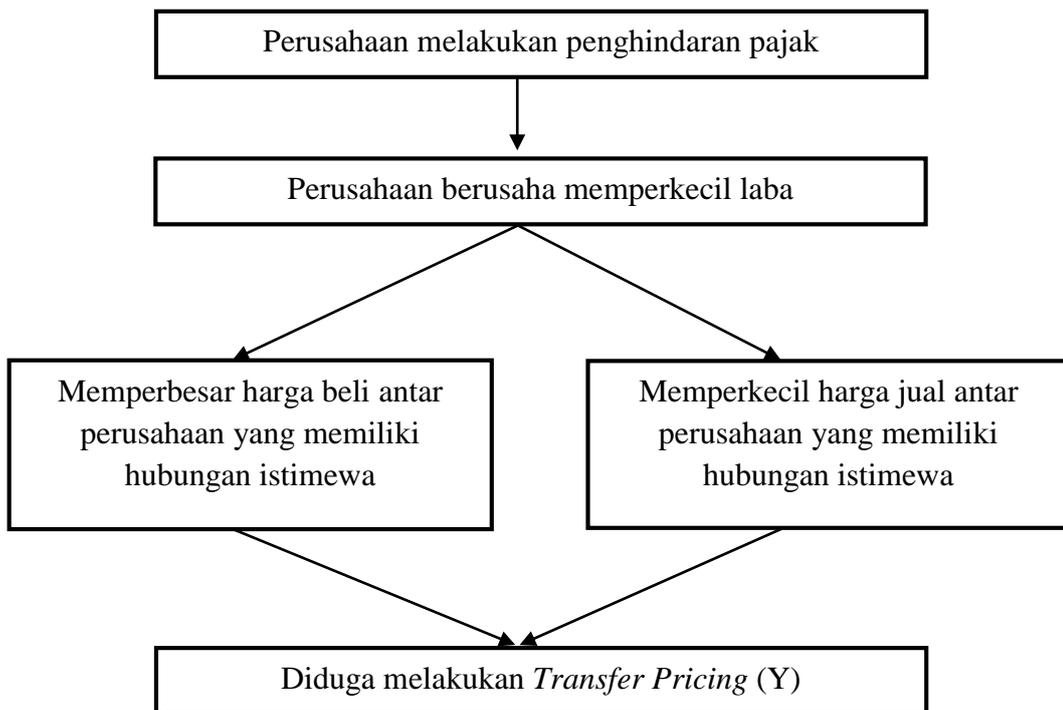
Salah satu alasan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah adanya pembayaran pajak. Pembayaran pajak yang tinggi membuat perusahaan melakukan penghindaran pajak, yaitu dengan cara melakukan *transfer pricing* (Tania dan Kurniawan 2019).

Transfer pricing biasanya dilakukan dengan cara memperbesar harga beli dan memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup/ rekanan atau antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Lingga, 2012).

Praktik *transfer pricing* sering digunakan oleh banyak perusahaan sebagai alat untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar. Adanya hubungan istimewa merupakan kunci dari dilakukannya praktik *transfer pricing* dalam bidang perpajakan. Hubungan istimewa dalam perpajakan ditandai dengan adanya hubungan antara dua atau lebih Wajib Pajak yang berada di bawah pemilikan atau penguasaan yang sama baik secara langsung maupun tidak langsung, adanya hubungan antara Wajib Pajak yang mempunyai penyertaan 25% atau lebih pada pihak yang lain (Harimurti, 2007).

Hal ini sejalan dengan penelitian Marfuah dan Andri Puren Noor Azizah (2014), Novi Lailiyul Wafiroh dan Niken Nindya Hapsari (2015), Winda Hartati, Desmiyawati dan Julita (2015), Dwi Noviasatika F, Yuniadi Mayowan dan Suhartini Karjo (2016), Thesa Refgia (2017), Gusti Ayu Rai Surya Saraswati dan I Ketut Sujana (2017), Siti Jasmine Dwi Santosa dan Leny Suzan, S.E., M.Si (2018), Anisa Sheirina Cahyadi dan Naniek Noviar (2018), Catherine Tania dan Budi Kurniawan (2019), Wastam Wahyu Hidayat, Widi Winarso dan Devi Hendrawan (2019), Sapta Setia Darma (2020), Ahmad Junaidi dan Nensi Yuniarti Zs (2020), Indra Wijaya

dan Anisa Amalia (2020), Febra Robiyanto, Zuliyati dan Eria Novitasari (2022), Andika Dwi Hertanto, Amor Marundha, Idel Eprianto dan Cris Kuntadi (2023) menyatakan pajak memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*.



Gambar 2. 1
Kerangka Pemikiran Pengaruh Penghindaran Pajak
terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

2.2.2 Pengaruh *Tunneling Incentive* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Tunneling incentive terjadi akibat lemahnya perlindungan hukum bagi pemegang saham minoritas, yang nantinya akan menyebabkan kerugian bagi pemegang saham minoritas. *Tunneling incentive* merupakan tindakan memindahkan harta atau aset dan keuntungan perusahaan oleh manajemen atau pemegang saham mayoritas dan membebankan biaya kepada pemegang saham

minoritas. Secara sederhana dapat dibayangkan ketika seorang pemegang saham dengan kepemilikan yang besar dan juga dengan modal yang besar tentunya menginginkan deviden yang besar pula. Namun ketika deviden juga harus dibagikan kepada pemegang saham minoritas, maka pemegang saham mayoritas lebih memilih untuk melakukan *transfer pricing* dengan cara mentransfer aset demi untuk memuaskan kepentingan pribadi dibandingkan harus membagikan deviden kepada pemegang saham minoritas. Oleh karena itu jika suatu pemegang saham memiliki status kepemilikan yang besar maka semakin besar kepemilikan saham akan semakin memicu terjadinya *transfer pricing* (Istiqomah dan Fanani, 2020).

Jika praktek *transfer pricing* dalam *tunneling* ini dilakukan oleh perusahaan anak dengan cara menjual persediaan kepada perusahaan induk dengan harga jauh dibawah harga pasar, maka secara otomatis akan berpengaruh pada pendapatan yang diperoleh perusahaan anak, yang mengakibatkan laba perusahaan akan semakin kecil dari yang seharusnya. Atau bahkan apabila perusahaan anak membeli persediaan kepada perusahaan induk dengan harga yang jauh lebih mahal dari harga wajar maka pembebanan biaya bahan baku itu juga akan sangat berpengaruh terhadap laba yang akan diperoleh perusahaan anak, dan hal ini akan sangat menguntungkan bagi perusahaan induk yang tidak lain adalah pemegang saham mayoritas atas perusahaan anak tersebut. Berbeda halnya dengan yang dialami oleh pemegang saham minoritas yang jelas dirugikan oleh adanya praktik ini, yaitu deviden yang akan mereka terima akan semakin kecil atau bahkan tidak akan ada pembagian deviden akibat perusahaan mengalami kerugian dengan besarnya

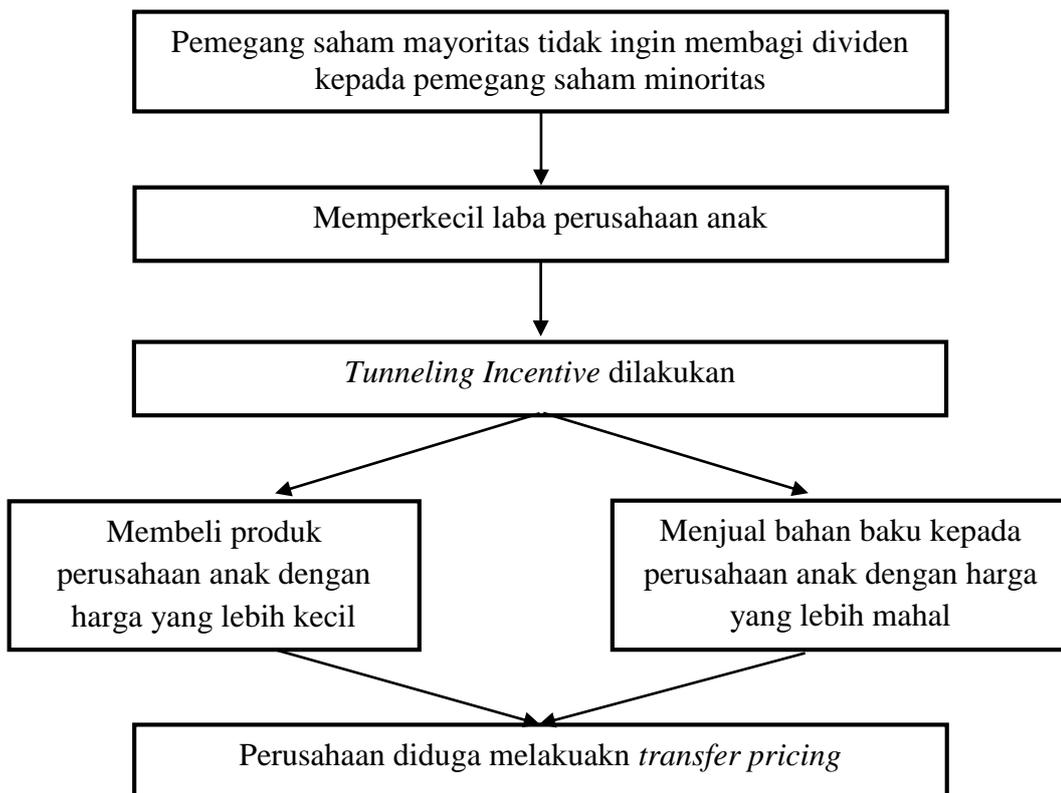
pembebanan atas biaya persediaan yang dilakukan oleh perusahaan (Lailiyul, 2015 dalam Refgia, 2017).

Pemegang saham pengendali melakukan kegiatan *tunneling* bertujuan untuk mengalihkan asetnya sementara ke anggota atau anak perusahaan dengan *transfer pricing* agar dapat menekan beban-beban yang nantinya dapat mengurangi laba perusahaan. Apabila kegiatan *tunneling* semakin banyak dilakukan, maka kegiatan pengalihan dengan *transfer pricing* juga akan meningkat dan sebaliknya (Marfuah dan Azizah, 2014).

Kepemilikan saham yang terkonsentrasi pada salah satu pihak atau satu kepentingan akan memberikan kemampuan untuk mengendalikan kegiatan bisnis perusahaan yang berada di bawah kendalinya. Pemegang saham non pengendali mempercayakan pemegang saham pengendali untuk mengawasi manajemen karena pemegang saham pengendali memiliki posisi yang lebih baik dan memiliki akses informasi yang lebih baik. Hal ini menyebabkan pemegang saham pengendali dapat menyalahgunakan hak kendalinya untuk kesejahteraan sendiri dengan cara *transfer pricing* (Tania dan Kurniawan, 2019).

Hal ini sejalan dengan penelitian Marfuah dan Andri Puren Noor Azizah (2014), Mispuyanti (2015), Novi Lailiyul Wafiroh dan Niken Nindya Hapsari (2015), Winda Hartati, Desmiyawati dan Julita (2015), Dwi Noviasatika F, Yuniadi Mayowan dan Suhartini Karjo (2016), Thesa Refgia (2017), Gusti Ayu Rai Surya Saraswati dan I Ketut Sujana (2017), Siti Jasmine Dwi Santosa dan Leny Suzan, S.E., M.Si (2018), Patriot Jaya Ayshinta, Henri Agustian dan Mayar Afriyenti (2019), Catherine Tania dan Budi Kurniawan (2019), Wastam Wahyu Hidayat,

Widi Winarso dan Devi Hendrawan (2019), Istiqomah dan Baihaqi Fanani (2020), Sapta Setia Darma (2020), Al Hafizil dan Mia Angelina Setiawan (2021), Andika Dwi Hertanto, Amor Marundha, Idel Eprianto dan Cris Kuntadi (2023) menyatakan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing*.



Gambar 2. 2
Kerangka Pemikiran Pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

2.2.3 Pengaruh Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Bonus adalah bentuk penghargaan yang diberikan oleh pemilik perusahaan melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) kepada manajemen terutama anggota direksi setiap tahun apabila kinerja dinilai baik. Skema bonus direksi juga

dapat diartikan sebagai pemberian imbalan di luar gaji pokok kepada direksi perusahaan atas hasil kerja yang dilakukan dengan melihat kinerja direksi itu sendiri (Rachmat, 2019).

Dalam Pasal 71 ayat 1 UURI No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas dinyatakan bahwa, “Penggunaan laba bersih termasuk penentuan jumlah penyisihan untuk cadangan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 70 ayat (1) diputuskan oleh RUPS.” Lebih lanjut juga dijelaskan dalam bagian penjelasan, keputusan RUPS pada ayat ini harus memperhatikan kepentingan Perseroan dan kewajaran. Berdasarkan keputusan RUPS tersebut dapat ditetapkan sebagian atau seluruh laba bersih digunakan untuk pembagian dividen kepada pemegang saham, cadangan, dan/atau pembagian lain seperti tansiem (tantieme) untuk anggota Direksi dan Dewan Komisaris, serta bonus untuk karyawan. Pemberian bonus yang dikaitkan dengan kinerja Perseroan telah dianggarkan dan diperhitungkan sebagai biaya (jdih.kemenkeu.go.id, 2007). Sehingga dapat disimpulkan bahwa pemberian bonus hanya dapat diberikan ketika perusahaan memperoleh laba bersih dan saldo laba yang positif pada tahun bersangkutan (Lischa, 2021).

Menurut Tania dan Kurniawan (2019) dalam Cahya (2020) bonus diberikan kepada direksi dari pemilik perusahaan atas kerja kerasnya yang sudah menjalankan perusahaan dengan baik. Sebab inilah yang membuat direksi ingin mencapai target perusahaan agar laba bersih lebih besar dari tahun sebelumnya.

Dalam *bonus plan hypothesis*, para manajer perusahaan dengan rencana bonus cenderung untuk memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa kini. Jika bonus yang akan

mereka terima tergantung pada laba bersih yang dilaporkan maka kemungkinan mereka menerima bonus yang lebih besar pada periode tersebut adalah dengan meningkatkan laba setinggi-tingginya. Salah satu cara manajer dalam memaksimalkan laba yang dilaporkan adalah dengan melakukan praktik *transfer pricing*. Dengan melakukan praktik *transfer pricing* ini, maka manajer dapat menjual persediaan kepada perusahaan satu grup dalam perusahaan multinasional dengan harga lebih mahal dari harga wajar, sehingga laba perusahaan akan meningkat. Semakin besar keinginan manajemen untuk memperoleh bonus, maka semakin besar kemungkinan manajemen untuk membuat keputusan *transfer pricing* untuk meningkatkan laba (Ayshinta dkk. 2019).

Menurut Wardani dan Kurnia (2018) *transfer pricing* merupakan salah satu cara agar direksi mampu mengangkat laba pada tahun yang diharapkan yaitu dengan menjual persediaan kepada perusahaan afiliasinya dengan harga diatas harga pasar. Hal ini akan mempengaruhi pendapatan perusahaan dan meningkatkan laba pada tahun tersebut.

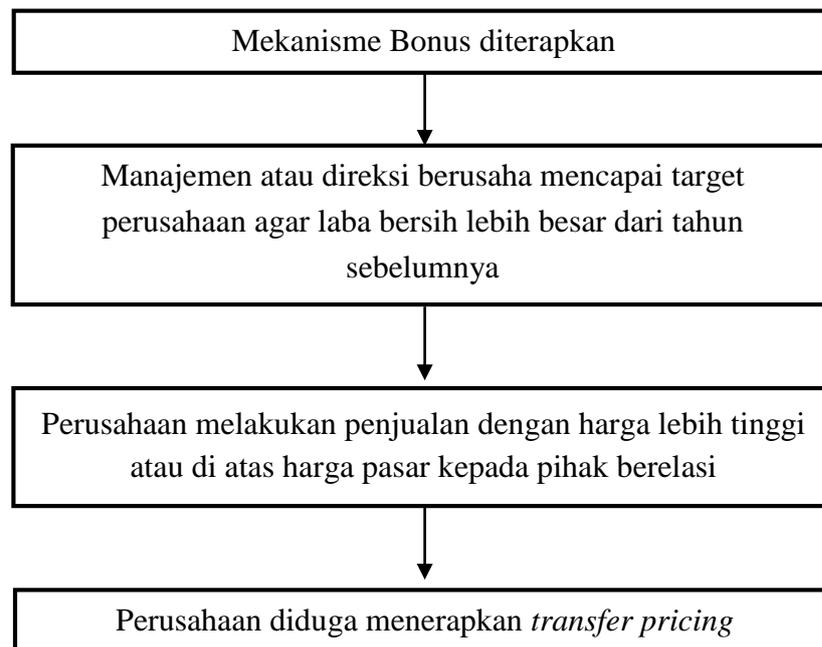
Menurut Patriandari dan Cahaya (2020) semakin besar bonus yang diberikan pemilik perusahaan akan semakin besar direksi mengambil kebijakan akuntansi berupa *transfer pricing* untuk menaikkan labanya.

Jika nilai mekanisme bonus semakin rendah, artinya perusahaan mengalami penurunan laba dibanding tahun sebelumnya, mengindikasikan semakin rendahnya bonus yang akan dibagikan kepada pihak manajemen kunci, maka pihak manajemen kunci tersebut akan semakin berinisiatif untuk meningkatkan performa laporan keuangan untuk mencapai profit yang maksimal dengan cara melakukan

penjualan dengan kuantitas dan harga yang lebih tinggi kepada pihak berelasi. Sehingga jumlah piutang kepada pihak berelasi akan mengalami peningkatan terhadap jumlah piutang, mengindikasikan meningkatnya potensi terjadinya praktik *transfer pricing* (Lischa, 2021).

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. Hal ini juga didukung oleh Healy (1985) yang membuktikan bahwa manajer akan menerapkan metode akrual apabila mekanisme bonus yang diberikan pemilik berdasarkan pada laba bersih. Menurut Lo et al. (2010) bonus berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan perusahaan yang dilaporkan dengan meningkatkan laba periode sekarang salah satunya dengan praktek *transfer pricing* (Saraswati dan Sujana, 2017).

Hal ini sejalan dengan penelitian Winda Hartati, Desmiyawati dan Julita (2015), Catherine Tania dan Budi Kurniawan (2019), Istiqomah dan Baihaqi Fanani (2020), Indra Wijaya dan Anisa Amalia (2020), Febra Robiyanto, Zuliyati dan Eria Novitasari (2022), Andika Dwi Hertanto, Amor Marundha, Idel Eprianto dan Cris Kuntadi (2023) menyatakan bahwa mekanisme bonus berpengaruh terhadap *transfer pricing*.



Gambar 2. 3

Kerangka Pemikiran Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

2.3 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka perlu dilakukan pengujian hipotesis untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Penulis mengasumsikan jawaban sementara (hipotesis) dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₁: Penghindaran Pajak berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

H₂: *Tunneling Incentive* berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

H₃: Mekanisme Bonus berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*