

BAB II

**TRANSFER PRICING, PAJAK, KEPEMILIKAN ASING, UKURAN
PERUSAHAAN, PENELITIAN TERDAHULU, DAN
PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

2.1. *Transfer Pricing*

2.1.1. *Pengertian Transfer Pricing*

Transfer pricing sering juga disebut dengan *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional* atau *internal pricing* yang merupakan harga yang diperhitungkan untuk keperluan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antar anggota (grup perusahaan) (Desriana, 2012). Menurut Plasschaet, definisi *transfer pricing* adalah suatu rekayasa manipulasi harga secara sistematis dengan maksud mengurangi laba artificial, membuat seolah-olah perusahaan rugi, menghindari pajak atau bea di suatu negara. Plasschaert memberikan definisi *transfer pricing* sebagai suatu rekayasa harga yang membuat seolah perusahaan rugi sehingga mengurangi pajak yang seharusnya dikenakan di suatu negara. Rekayasa tersebut bisa memanfaatkan tarif pajak di suatu negara dengan menggeser laba tersebut ke tarif pajak yang paling rendah (Gunadi, 1994: 9 dalam Yuniasih dkk, 2011).

Transfer pricing biasanya ditetapkan untuk produk-produk antara (*intermediate product*) yang merupakan barang-barang dan jasa-jasa yang dipasok oleh divisi penjual kepada divisi pembeli. Pasal 1 ayat (8) Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ./2010 yang diubah terakhir dengan PER-

32/PJ./2011, mendefinisikan penentuan harga transfer (*transfer pricing*) sebagai “penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa” (Desriana, 2012).

Kesimpulan berbagai definisi *transfer pricing* dari para pendapat ahli diatas adalah *transfer pricing* terdiri dari beberapa poin yaitu harga, perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa, atau dan transaksi yang terjadi antar cabang perusahaan atau induk perusahaan. *Transfer pricing* merupakan harga transfer atas harga jual barang, jasa, dan harta tidak berwujud kepada anak perusahaan atau kepada pihak yang berelasi atau mempunyai hubungan istimewa yang berlokasi di berbagai negara (Astuti, 2008: 12).

2.1.2. Tujuan *Transfer Pricing*

Tujuan penetapan *transfer pricing* sebagai berikut: “Secara umum, tujuan penetapan harga transfer adalah untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain” (Henry Simamora, 1999 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. Sementara itu, dalam lingkup perusahaan multinasional, *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan pajak dan bea yang mereka keluarkan di seluruh dunia: “*Transfer pricing can effect overall corporate income*

taxes. This is particularly true for multinational corporations” (Hansen dan Mowen, 1996: 496 dalam Desriana, 2012).

2.1.3. Transaksi *Transfer Pricing*

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

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

2.1.4. Hubungan Istimewa

Berdasarkan UU Nomor 36 Tahun 2008, hubungan istimewa dianggap ada apabila (Barata, 2011: 147-148):

- 1) Wajib pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada wajib pajak lainnya; hubungan antara wajib pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua wajib pajak atau lebih; atau hubungan di antara dua wajib pajak atau lebih yang disebut terakhir.

Hubungan istimewa dianggap ada apabila terdapat hubungan kepemilikan yang berupa penyertaan modal sebesar 25% (dua puluh lima persen) atau lebih secara langsung ataupun tidak langsung.

- 2) Wajib pajak yang menguasai wajib pajak lainnya atau dua atau lebih wajib pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung.

Hubungan istimewa dianggap ada apabila satu atau lebih perusahaan berada di bawah penguasaan yang sama. Demikian juga hubungan di antara beberapa perusahaan yang berada dalam penguasaan yang sama tersebut.

Hubungan istimewa di antara wajib pajak dapat juga terjadi karena penguasaan melalui manajemen atau penggunaan teknologi walaupun tidak terdapat hubungan kepemilikan.

- 3) Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Yang dimaksud dengan “hubungan keluarga sedarah dalam garis keturunan lurus satu derajat” adalah ayah, ibu, dan anak. Sementara itu, “hubungan

keluarga sedarah dalam garis keturunan ke samping satu derajat” adalah saudara.

Yang dimaksud dengan “keluarga semenda dalam garis keturunan lurus satu derajat” adalah mertua dan anak tiri. Sementara itu, “hubungan keluarga semenda dalam garis keturunan ke samping satu derajat” adalah ipar.

2.1.5. Pihak-pihak Berelasi (*Related Party Transaction/RPT*)

Terdapat perbedaan definisi pihak-pihak berelasi atau pihak mempunyai hubungan istimewa yang diatur dalam regulasi perpajakan dengan definisi yang diatur dalam PSAK No. 7 (revisi 2010) tentang Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi . Pada paragraf 9 dari PSAK No. 7 (revisi 2010) ini pihak-pihak berelasi didefinisikan sebagai: “Orang atau entitas yang terkait dengan entitas tertentu dalam menyiapkan laporan keuangannya (dalam pernyataan ini dirujuk sebagai “entitas pelapor”), yaitu:

- a. Orang atau anggota keluarga terdekat berelasi dengan entitas pelapor jika orang tersebut:
 - i. Memiliki pengendalian atau pengendalian bersama atas entitas pelapor;
 - ii. Memiliki pengaruh signifikan terhadap entitas pelapor; atau
 - iii. Personal manajemen kunci entitas pelapor atau entitas induk entitas pelapor.

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

2.1.6. Penentuan *Transfer Pricing*

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

1. Metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price/CUP*).

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

2. Metode harga penjualan kembali (*resale price method/RPM*).

Metode harga penjualan kembali (*resale price method*) atau disingkat metode RPM adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, aset dan risiko, atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.

3. Metode biaya plus (*cost plus method/CPM*).

Metode biaya plus (*cost plus method*) atau metode CPM adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan menambahkan tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

4. Metode pembagian laba (*profit split method/PSM*).

Metode pembagian laba (*profit split method*) atau metode PSM adalah metode penentuan harga transfer berbasis laba transaksional (*transactional profit method*) yang dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dengan menggunakan dasar yang dapat diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi dan akan tercermin dari kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

5. Metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method/TNMM*).

Metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*) atau disingkat TNMM adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan persentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan persentase laba bersih operasi

yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya.

2.1.7. Peraturan Direktur Jendral Pajak Mengenai *Transfer Pricing*

Untuk menyikapi isu-isu mengenai *transfer pricing*, pada awalnya pemerintah menerapkan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa. Namun sejalan dengan berkembangnya transaksi multinasional kebijakan tersebut mengalami perubahan, dimana perubahan itu tercantum pada Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 mengenai: “Perubahan atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa”.

Pada kebijakan yang baru tersebut, penyempurnaan dilakukan di beberapa pasal. Yang secara garis besar membahas tentang prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, ruang lingkup hubungan istimewa, azas kesebandingan, dan metode *transfer pricing*. Kebijakan inilah yang nantinya akan menjadi pedoman dalam pencatatan tiap transaksi suatu perusahaan dengan perusahaan afiliasinya di luar negeri.

2.2. Pajak

2.2.1. Pengertian Pajak

Pajak dapat didefinisikan sebagai iuran wajib rakyat kepada Negara yang dapat dipaksakan menurut undang-undang dan dengan tidak mendapatkan kontra prestasi secara langsung. Pajak juga merupakan sebuah hak prerogatif pemerintah dimana akan dipergunakan secara bijak untuk mencapai kesejahteraan umum (Janatun, 2012).

Menurut Prof. Dr. P.J.Adriani: “Pajak adalah iuran masyarakat kepada negara (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum” (Waluyo, 2009).

2.2.2. Fungsi dan Unsur-Unsur Pajak

Pajak memiliki 2 fungsi, yaitu (Janatun, 2012):

1. Fungsi anggaran (*budgetair*). Pajak sebagai sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran-pengeluarannya.
2. Fungsi mengatur (*regulerend*). Pajak sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijaksanaan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi.

Dari definisi dan fungsi pajak tersebut, dapat disimpulkan bahwa pajak memiliki unsur-unsur yaitu iuran dari rakyat kepada negara, berdasar pada Undang-Undang, tanpa adanya kontraprestasi secara langsung dari Negara, dan dipergunakan untuk membiayai rumah tangga Negara (Janatun, 2012).

2.2.3. Pajak Penghasilan (PPh)

Pada pasal 1 UU Pajak Penghasilan, Pajak Penghasilan adalah pajak yang dikenakan terhadap subjek pajak atas penghasilan yang diterima atau diperolehnya dalam tahun pajak. Pajak Penghasilan Badan (PPh Badan) adalah pajak yang dikenakan atas penghasilan yang diterima atau diperoleh oleh Badan seperti yang dimaksud dalam UU KUP (Jewel, 2012).

Adapun subjek dari PPh Badan yaitu (Jewel, 2012):

1. Wajib Pajak Badan dalam negeri, yaitu badan yang didirikan atau bertempat kedudukan di Indonesia.
2. Wajib Pajak Badan luar negeri, yaitu badan yang tidak didirikan atau tidak bertempat kedudukan di Indonesia yang menjalankan usaha atau melakukan kegiatan melalui BUT di Indonesia, dan atau badan yang tidak didirikan dan tidak bertempat kedudukan di Indonesia yang menerima penghasilan dari Indonesia tidak dari menjalankan usaha melalui BUT di Indonesia.

Yang menjadi objek pajak PPh Badan adalah penghasilan, yaitu setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh wajib pajak badan baik yang berasal dari Indonesia maupun dari luar Indonesia, yang dapat dipakai untuk konsumsi atau untuk menambah kekayaan wajib pajak badan yang bersangkutan, dengan nama dan dalam bentuk apapun (Jewel, 2012).

2.2.4. Cara Penghitungan Pajak Penghasilan (PPh) Badan

Terjadi perbedaan pengakuan pendapatan dan biaya antara pembukuan komersial dengan pembukuan menurut perpajakan. Berikut perbedaan diantara keduanya (Jewel, 2012):

1. Beda Tetap (*Permanent Difference*)

- a) Menurut akuntansi komersial merupakan penghasilan, sedangkan menurut ketentuan Pajak Penghasilan bukan penghasilan. Misalnya dividen yang diterima oleh Perseroan Terbatas sebagai wajib pajak dalam negeri dari penyertaan modal sebesar 25% atau lebih pada badan usaha yang didirikan dan berkedudukan di Indonesia.
- b) Menurut akuntansi komersial merupakan penghasilan sedangkan menurut ketentuan PPh telah dikenakan PPh yang bersifat final. Penghasilan ini dikenakan pajak tersendiri (final) sehingga dipisahkan (tidak perlu digabung) dengan penghasilan lainnya dalam menghitung PPh terutang. Misalnya penghasilan atas bunga deposito atau tabungan lainnya yang telah dipotong PPh Final oleh Bank sebesar 20%.
- c) Menurut akuntansi komersial merupakan beban (biaya) sedangkan menurut ketentuan PPh tidak dapat dibebankan sebagai pengurang penghasilan bruto (Pasal 9 UU PPh). Misalnya: biaya-biaya yang digunakan untuk memperoleh penghasilan yang bukan obyek pajak atau pengenaan pajaknya bersifat final, penggantian, atau imbalan sehubungan dengan pekerjaan atau jasa yang diberikan dalam bentuk natura atau kenikmatan, sanksi perpajakan berupa bunga, denda, dan

kenaikan, serta biaya-biaya yang menurut ketentuan PPh tidak dapat dibebankan karena tidak memenuhi syarat-syarat tertentu (misalnya: daftar nominatif biaya entertainment, daftar nominatif atas penghapusan piutang).

2. Beda Waktu (*Temporary Difference*)

Beda waktu merupakan perbedaan metode yang digunakan antara akuntansi komersial dengan ketentuan fiskal. Misalnya metode penyusutan, metode penilaian persediaan, penyisihan piutang tak tertagih, dan rugi-laba selisih kurs.

Karena terjadi perbedaan pengakuan dalam menyusun laporan keuangan antara komersial dengan perpajakan maka perlu dilakukan penyesuaian atau rekonsiliasi fiskal. Rekonsiliasi fiskal adalah suatu mekanisme penyesuaian pelaporan keuangan wajib pajak badan menurut ketentuan komersial diubah menjadi menurut ketentuan perpajakan atau fiskal. Rekonsiliasi fiskal adalah sebuah lampiran SPT tahunan PPh Badan berupa kertas kerja yang berisi penyesuaian antara laba/rugi sebelum pajak menurut komersial dengan laba/rugi menurut SPT Tahunan (perpajakan) (Jewel, 2012).

Untuk melakukan penghitungan PPh Badan, harus diketahui laba fiskal dalam tahun pajak yang didapat dari rekonsiliasi fiskal. Rekonsiliasi fiskal dilakukan terhadap seluruh unsur penyusunan laporan laba rugi, meliputi pendapatan dan biaya, secara ringkas rekonsiliasi fiskal dilakukan terhadap (Jewel, 2012):

1. Wajib pajak yang memiliki penghasilan final.

2. Wajib pajak yang memiliki penghasilan yang bukan objek pajak.
3. Wajib pajak mengeluarkan biaya-biaya yang tidak boleh menjadi pengurang penghasilan (pasal 9 UU PPh).
4. Wajib pajak mengeluarkan biaya yang boleh menjadi pengurang (biaya fiskal) tetapi metode pengakuan biaya tersebut diatur oleh ketentuan fiskal.
5. Wajib pajak mengeluarkan biaya yang dikeluarkan bersama untuk mendapatkan pendapatan yang telah dikenakan PPh final.

Dalam rekonsiliasi fiskal terdapat koreksi fiskal. Dimana koreksi fiskal ini terdiri dari koreksi positif dan koreksi negatif. Koreksi positif adalah koreksi yang mengakibatkan laba fiskal bertambah atau rugi fiskal berkurang. Koreksi negatif adalah koreksi yang mengakibatkan laba fiskal berkurang atau rugi fiskal bertambah (Jewel, 2012).

Berikut langkah-langkah penghitungan PPh Badan (Jewel, 2012):

Jumlah penghasilan neto bruto		XXXX
Biaya		<u>XXXX -</u>
Penghasilan neto komersial		XXXX
Koreksi fiskal:		
Positif		XXXX
Negatif		<u>(XXXX) +-</u>
Penghasilan neto fiskal		XXXX
Kompensasi kerugian		<u>XXXX -</u>
Penghasilan kena pajak		XXXX
PPh terutang		XXXX
Kredit pajak:		
Dipotong/dipungut pihak ketiga	XXXX	
Telah dibayar sendiri	<u>XXXX +</u>	
Jumlah kredit pajak		<u>XXXX -</u>
Kurang/lebih bayar		XXXX

Perhitungan PPh Terutang sebagai berikut (Jewel, 2012):

1. Tarif tertinggi 25% mulai berlaku sejak tahun pajak 2010.
2. Wajib Pajak Badan dalam negeri yang berbentuk perseroan terbuka yang paling sedikit 40% dari jumlah keseluruhan saham yang disetor diperdagangkan di bursa efek di Indonesia dan memenuhi persyaratan tertentu lainnya dapat memperoleh tarif sebesar 5% lebih rendah yang diatur dengan atau berdasarkan Peraturan Pemerintah.
3. Untuk keperluan penerapan tarif pajak, jumlah Penghasilan Kena Pajak dibulatkan kebawah dalam ribuan rupiah penuh.
4. Wajib Pajak Badan dalam negeri dengan peredaran bruto sampai dengan Rp 50.000.000.000 mendapat fasilitas berupa pengurangan tarif sebesar 50% dari tarif PPh Pasal 17 yang dikenakan atas Penghasilan Kena Pajak dari bagian peredaran bruto sampai dengan Rp 4.800.000.000.

2.2.5. Tarif Pajak Efektif (*Effective Tax Rate/ETR*)

Salah satu cara untuk mengukur seberapa baik sebuah perusahaan mengelola pajaknya adalah dengan melihat tarif pajak efektifnya (Liansheng et al., 2007 dalam Hanum, 2013). Dengan adanya ETR, maka perusahaan akan dapat mengetahui berapa bagian dari penghasilan yang sebenarnya perusahaan bayarkan untuk pajak. Apabila perusahaan memiliki persentase ETR yang lebih tinggi dari tarif yang ditetapkan dalam aturan perpajakan maka perusahaan kurang maksimal dalam memaksimalkan insentif-insentif perpajakan yang ada, karena dengan perusahaan memanfaatkan insentif perpajakan yang ada maka dapat memperkecil persentase pembayaran pajak dari laba komersial (Handayani, 2013).

PricewaterhouseCoopers (PWC) merumuskan *effective tax rate* (ETR) sebagai pajak penghasilan terutang dibagi dengan penghasilan sebelum pajak (Handayani, 2013). Penghasilan Kena Pajak dihitung berdasarkan Ketentuan Peraturan Perundang-undangan Perpajakan (KPPP), sedangkan Penghasilan Sebelum Pajak dihitung berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Oleh karena basis pengenaan penghasilan untuk keperluan perhitungan Pajak Penghasilan berbeda dengan basis perhitungan penghasilan untuk keperluan komersial, atau dengan kata lain, akibat perbedaan rekognisi penghasilan dan biaya, maka akan terdapat perbedaan yang cukup signifikan antara kedua basis tersebut. Pajak Penghasilan yang dihitung berbasis pada Penghasilan Kena Pajak yang sesungguhnya dibayar kepada pemerintah, disebut sebagai “PPH terutang-*Income Tax Payable atau Income Tax Liability*,” sedangkan Pajak Penghasilan yang dihitung berbasis Penghasilan Sebelum Pajak, disebut sebagai “Beban Pajak Penghasilan-*Income Tax Expense atau Provision for Income Taxes*” (Zain, 2008).

Sebagian perbedaan yang terjadi akibat perbedaan antara PPh Terutang dengan Beban Pajak yang dimaksud, sepanjang menyangkut perbedaan temporer, hendaknya dilakukan pencatatan dan tercermin dalam laporan keuangan komersial, dalam akun pajak tangguhan (*deferred tax*) baik aset pajak tangguhan maupun kewajiban pajak tangguhannya. Aset pajak tangguhan dapat disamakan seperti lebih bayar pajak, yang akan diganti di masa yang akan datang pada saat pemulihan perbedaan temporer. Sementara itu, kewajiban pajak tangguhan dapat disamakan seperti kurang bayar pajak, yang akan dibayar di masa yang akan datang pada saat pemulihan perbedaan temporer. Kenaikan neto aset pajak

tanggungan menyebabkan pengurangan beban pajak perusahaan, sedangkan sebaliknya, kenaikan neto kewajiban pajak tanggungan menyebabkan kenaikan beban pajak perusahaan (Zain, 2008).

Seperti telah diuraikan sebelumnya, aset pajak tanggungan dan kewajiban pajak tanggungan terjadi akibat perbedaan temporer antara pembukuan dan pajak, sedangkan perbedaan permanen antara pembukuan dan pajak tidak mempunyai efek baik terhadap perhitungan beban pajak menurut pembukuan maupun terhadap perhitungan pajak terutang (Zain, 2008).

Perbedaan temporer tersebut merupakan perencanaan pajak yang paling efektif dan populer dalam mengurangi pajak dan memaksimalkan *time value of money*. Oleh karena perbedaan temporer direalisasikan di masa yang akan datang maka untuk mengukur tarif pajak efektif atas pajak yang sesungguhnya dibayar perusahaan digunakan *cash ETR* (pembayaran pajak secara kas) sebagai proksi dalam penelitian ini. *Cash ETR* merupakan rasio pembayaran secara kas (*cash taxes paid*) atas laba perusahaan sebelum pajak penghasilan.

2.3. Struktur Kepemilikan

Struktur kepemilikan perusahaan timbul akibat adanya perbandingan jumlah pemilik saham dalam perusahaan. Sebuah perusahaan dapat dimiliki oleh seseorang secara individu, masyarakat luas, pemerintah, pihak asing, maupun orang dalam perusahaan tersebut (manajerial) (Tamba, 2011).

2.3.1. Teori Keagenan

Teori keagenan yang menjelaskan hubungan antara manajemen perusahaan (agen) dengan pemegang saham (*principal*) pertama kali dikemukakan oleh Jensen dan Meckling (1976). Hubungan keagenan didefinisikan sebagai suatu kontrak yang mana satu atau lebih *principal* menggunakan orang lain atau agen untuk menjalankan aktivitas perusahaan (Jensen dan Meckling, 1976 dalam Natasari, 2014). Di dalam teori keagenan, yang dimaksud dengan *principal* adalah pemegang saham/pemilik, sedangkan agen adalah manajemen yang mengelola harta pemilik. *Principal* menyediakan fasilitas dan dana untuk kebutuhan operasi perusahaan. Agen sebagai pengelola berkewajiban untuk mengelola perusahaan sebagaimana dipercayakan *principal*, untuk meningkatkan kemakmuran *principal*. Sebagai imbalannya agen akan memperoleh gaji, bonus, dan berbagai kompensasi lainnya (Haryono, 2005: 65-66).

Praktik di perusahaan ternyata agen dalam aktifitasnya kadangkala tidak ssesuai dengan kontrak kerja yang disepakati di awal untuk meningkatkan kemakmuran pemegang saham, melainkan lebih cenderung untuk meningkatkan kesejahteraan mereka sendiri. Para manajemen perusahaan mempunyai kecenderungan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dengan biaya ditanggung oleh pihak lain (Haryono, 2005: 66).

Pemegang saham dan manajer memiliki tujuan yang berbeda dan masing-masing menginginkan tujuan mereka terpenuhi. Akibat yang terjadi adalah munculnya konflik kepentingan. Pemegang saham menginginkan pengembalian yang lebih besar dan secepat-cepatnya atas investasi yang mereka tanamkan

sedangkan manajer menginginkan kepentingannya diakomodasi dengan pemberian kompensasi atau insentif yang sebesar-besarnya atas kinerjanya dalam menjalankan perusahaan. Pemegang saham menilai kinerja manajer berdasarkan kemampuannya dalam menghasilkan laba perusahaan. Sebaliknya, manajer berusaha memenuhi tuntutan pemegang saham untuk menghasilkan laba yang maksimal agar mendapatkan kompensasi atau insentif yang diinginkan (Sartono, 2008).

Bila tidak ada pengawasan yang memadai maka sang agen dapat memainkan beberapa kondisi perusahaan agar seolah-olah target tercapai. Permainan tersebut bisa atas prakarsa dari *principal* ataupun inisiatif agen sendiri yang menyalahi aturan, misalnya adanya piutang yang tidak mungkin tertagih yang tidak dihapuskan, kapitalisasi *expense* yang tidak semestinya, pengakuan penjualan yang tidak semestinya, yang kesemuanya berdampak pada besarnya nilai aktiva dalam neraca yang “mempercantik” laporan keuangan walaupun bukan nilai yang sebenarnya. Atau bisa juga dengan melakukan *income smoothing* (membagi keuntungan ke periode lain) agar setiap tahun kelihatan perusahaan meraih keuntungan, padahal kenyataannya merugi atau laba turun (Dewi, 2010).

Konflik yang timbul antara pemegang saham dan manajer perusahaan dimana ada kecenderungan manajer lebih mementingkan tujuan individu daripada tujuan perusahaan disebut dengan konflik antarkelompok atau *agency theory*. Beberapa faktor yang menyebabkan munculnya masalah keagenan (Colgan, 2001 dalam Yuniasih dkk, 2011):

1. *Moral Hazard*

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 etia atau norma mungkin tidak layak dilakukan.

2. Penahanan Laba (*Earnings Retention*)

Masalah ini berkisar ada kecenderungan untuk melakukan investasi yang berlebihan 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, dimana *principal* 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 risikonya. Misalnya manajemen lebih senang dengan pendanaan ekuitas dan berusaha menghindari pinjaman utang, karena mengalami kebangkrutan atau kegagalan.

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 mendapatkan 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, 2011).

2.3.2. Definisi Struktur Kepemilikan

Struktur kepemilikan merupakan bentuk komitmen dari para pemegang saham untuk mendelegasikan pengendalian dengan tingkat tertentu kepada para manajer. Istilah struktur kepemilikan digunakan untuk menunjukkan bahwa variabel-variabel yang penting didalam struktur modal tidak hanya ditentukan oleh jumlah utang dan ekuitas tetapi juga oleh persentase kepemilikan oleh pemegang saham (Pujiningsih, 2011). Pemegang saham dalam perusahaan dapat dimiliki oleh seseorang secara individu, masyarakat luas, pemerintah, pihak asing, maupun orang dalam perusahaan tersebut (manajerial) (Tamba, 2011). Karena *transfer pricing* merupakan transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dengan pihak asing maka pemegang saham pengendali asing dalam perusahaan memiliki pengaruh pada keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

2.3.3. Kepemilikan Asing

Dalam Pasal 1 ayat 8 UU Nomor 25 Tahun 2007 menyebutkan bahwa Modal Asing adalah Modal yang dimiliki oleh negara asing, perseorangan warga negara asing, dan Badan Hukum Indonesia yang sebagian atau seluruh modalnya dimiliki oleh pihak asing. Mengacu pada pasal diatas maka dapat disimpulkan bahwa kepemilikan saham asing merupakan proporsi saham biasa perusahaan yang dimiliki oleh perorangan, badan hukum, pemerintah serta bagian-bagiannya yang berstatus luar negeri (Anggraini, 2011).

Kepemilikan asing dapat diukur sesuai dengan proporsi saham biasa yang dimiliki oleh asing, yang dapat dirumuskan (Anggraini, 2011):

$$\text{Kepemilikan saham asing} = \frac{\text{Jumlah kepemilikan pihak asing}}{\text{Total saham yang beredar}} \times 100\%$$

Jumlah kepemilikan pihak asing yang dimaksud adalah jumlah saham yang dimiliki oleh pihak asing. Sedangkan total saham yang beredar, dihitung dengan menjumlahkan seluruh saham yang diterbitkan oleh perusahaan tersebut (Anggraini, 2011).

2.3.4. Jenis-jenis Struktur Kepemilikan

Terdapat dua macam struktur kepemilikan yaitu struktur kepemilikan tersebar dan struktur kepemilikan terkonsentrasi (Mutaminah, 2008 dalam Yuniasih dkk, 2011). Struktur kepemilikan tersebar mempunyai ciri bahwa manajemen perusahaan dikontrol oleh manajer (La Porta et al., 2000 dalam Yuniasih dkk, 2011). Manajer lebih mengutamakan kepentingannya dibanding kepentingan pemegang saham. Dalam struktur kepemilikan ini, pemegang saham

secara umum tidak bersedia melakukan monitoring, karena mereka harus menanggung seluruh biaya monitoring dan hanya menikmati keuntungan sesuai dengan proporsi kepemilikan saham mereka. Jika semua pemegang saham berperilaku sama, maka tidak akan terjadi pengawasan terhadap manajemen (Zhuang et al., 2000 dalam Yuniasih dkk, 2011). Dengan demikian, konflik keagenan yang terjadi pada struktur kepemilikan tersebar adalah konflik keagenan antara manajer dengan pemegang saham (Jensen dan Meckling, 1976 dalam Natasari, 2014).

Pemegang saham pengendali pada struktur kepemilikan terkonsentrasi, seperti Jepang, Eropa, dan sebagainya, dapat melakukan monitoring dan kontrol terhadap manajemen perusahaan sehingga berpengaruh positif pada kinerja perusahaan (Shleifer dan Vishny, 1997). Namun, di negara-negara berkembang seperti Indonesia dan negara Asia lainnya, struktur kepemilikan terkonsentrasi yang secara umum didominasi oleh keluarga pendiri, serta lemahnya perlindungan terhadap pemegang saham non pengendali menimbulkan konflik keagenan antara pemegang saham pengendali dan pemegang saham non pengendali (Liu dan Lu, 2007 dalam Yuniasih dkk, 2011). Konflik keagenan yang utama di Indonesia adalah konflik keagenan antara pemegang saham pengendali dengan pemegang saham non pengendali (Powsen, 1998 dalam Yuniasih dkk, 2011).

Pemegang saham pengendali menurut PSAK No. 15 adalah entitas yang memiliki saham sebesar 20% atau lebih baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga entitas dianggap memiliki pengaruh signifikan dalam mengendalikan perusahaan. Pemegang saham non pengendali adalah entitas yang

memiliki saham sebesar kurang dari 20% baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga entitas dianggap tidak memiliki pengaruh signifikan dalam mengendalikan perusahaan. Dalam penelitian *transfer pricing* ini lebih ditekankan pada keberadaan kepemilikan asing sebagai pemegang saham pengendali di perusahaan sebab *transfer pricing* merupakan transaksi yang dilakukan dengan pihak asing.

2.3.5. Struktur Kepemilikan Terkonsentrasi

Struktur kepemilikan yang terkonsentrasi akan memberikan insentif pemegang saham pengendali untuk memonitor tindakan manajer agar memilih tindakan yang sesuai dengan kepentingan pemilik. Konsentrasi kepemilikan memang mempunyai manfaat kontrol manajemen (Jatiningrum dan Rofiqoh, 2004). Namun juga berpotensi menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena menurunkan nilai perusahaan. Pemegang saham pengendali dalam perusahaan yang struktur kepemilikannya terkonsentrasi akan lebih mementingkan kesejahteraannya (Jatiningrum dan Rofiqoh, 2004). Sering kali hak-hak non pengendali terabaikan karena pemegang saham non pengendali akan selalu kalah dalam pengambilan keputusan strategis meskipun keputusan tersebut terkadang lebih tepat. Keputusan-keputusan yang dihasilkan bercorak dan bermuara pada peningkatan kesejahteraan pemegang saham pengendali.

Penggunaan hak kendali untuk memaksimalkan kesejahteraan pribadi dengan distribusi kekayaan dari pihak lain sering disebut sebagai ekspropriasi. Sebagai contoh, pemegang saham pengendali asing dapat mentransfer dana dan

aset perusahaan lainnya untuk kepentingan dirinya sendiri. Caranya melalui praktek *transfer pricing*: pemegang saham pengendali asing menjual produk dari perusahaan yang ia kendalikan kepada perusahaan pribadinya pada harga di bawah pasar. Ekspropriasi yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali asing akan menurunkan nilai perusahaan sehingga merugikan pemegang saham non pengendali (Atmaja, 2011).

Ekspropriasi oleh pemegang saham pengendali akan meningkat tajam ketika ekspektasi keuntungan perusahaan turun (prospek perusahaan suram). Di negara dengan perlindungan hukum bagi hak pemegang saham minoritas lemah, hilangnya kepercayaan investor secara mendadak, dapat memicu pelarian dana secara dahsyat dan meningkatkan praktek ekspropriasi yang menggerus nilai perusahaan dan merugikan pemegang saham non pengendali (Atmaja, 2011).

Dalam kepemilikan perusahaan yang terkonsentrasi, pemegang saham pengendali memiliki posisi yang lebih baik karena mereka dapat mengawasi dan memiliki akses informasi yang lebih baik dibandingkan pemegang saham non pengendali. Hal ini menyebabkan pemegang saham non pengendali berada di dalam posisi yang paling lemah sehingga pemegang saham pengendali dapat menyalahgunakan kekayaan pemegang saham non pengendali untuk kesejahteraannya sendiri. (Dion, 2009: 21).

Pemegang saham non pengendali sebenarnya bisa saja diuntungkan dari pengawasan terhadap kemungkinan kecurangan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan. Pemegang saham non pengendali mempercayakan pemegang saham pengendali untuk mengawasi manajemen dengan konsekuensi adanya

ekspropriasi yang dilakukan pemegang saham pengendali. Selain itu, kurangnya penegakan hukum juga memberikan keleluasaan bagi pemegang saham pengendali untuk melakukan ekspropriasi yang merugikan pemegang saham non pengendali (Dynaty dkk, 2011: 5). Kita dapat simpulkan bahwa semakin efektif pengawasan yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali maka akan semakin tinggi motivasi pemegang saham pengendali untuk melakukan ekspropriasi terhadap pemegang saham non pengendali (Dion, 2009: 21-22). Salah satunya ekspropriasi yang dilakukan pemegang saham pengendali yaitu melalui *transfer pricing*.

Untuk menyikapi adanya ekspropriasi tersebut, ada dua hal yang dapat kita lakukan. Pertama, pemerintah harus lebih serius meningkatkan perlindungan hukum bagi pemegang saham non pengendali, terutama terhadap kemungkinan ekspropriasi yang dilakukan pemegang saham pengendali. Tak hanya dalam tingkatan peraturan, tetapi juga pelaksanaannya (*enforcement of law*). Kedua, perusahaan harus meningkatkan *corporate governance* secara signifikan. Tak hanya sekedar *lips service*, tetapi melalui tindakan lebih konkret, yakni meminimalkan ekspropriasi dan memaksimalkan nilai perusahaan yang merupakan inti tata kelola perusahaan (Atmaja, 2011).

2.4. Ukuran Perusahaan

Suatu perusahaan bisa saja dikatakan sebagai perusahaan besar, jika aset yang dimilikinya besar. Demikian pula sebaliknya, perusahaan tersebut dikatakan kecil, jika aset yang dimilikinya adalah sedikit. Biasanya masyarakat akan menilai

besar kecilnya perusahaan dengan melihat bentuk fisik perusahaan. Dapat dibenarkan bahwa perusahaan yang dari luar terlihat megah dan besar diartikan sebagai perusahaan berskala besar. Namun, hal itu tidak menutup kemungkinan bahwa perusahaan tersebut tidak memiliki kekayaan yang besar (Sulistiono, 2010: 36).

Ukuran perusahaan adalah rata-rata total penjualan bersih untuk tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun (Brigham dan Houston, 2006 dalam Wulandari, 2010). Menurut Badan Standarisasi Nasional, kategori ukuran perusahaan ada tiga yaitu (Sulistiono, 2010: 53):

1) Perusahaan Kecil

Perusahaan dapat dikategorikan perusahaan kecil apabila memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,- dengan paling banyak Rp 500.000.000,- tidak termasuk bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,-.

2) Perusahaan Menengah

Perusahaan dapat dikategorikan perusahaan menengah apabila memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,- tidak termasuk bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,-.

3) Perusahaan Besar

Perusahaan dapat dikategorikan perusahaan besar apabila memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 10.000.000.000,- tidak termasuk bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 50.000.000.000,-.

Selain itu, besar kecilnya ukuran perusahaan nampak dari nilai total aset perusahaan pada neraca akhir tahun (Sujoko dan Soebiantoro, 2007). Perusahaan besar umumnya memiliki fleksibilitas dan aksebilitas yang tinggi dalam masalah pendanaan di pasar modal (Soliha dan Taswan, 2002: 157).

Perusahaan yang memiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut mencapai tahap kedewasaan dimana dalam tahap ini arus kas perusahaan sudah bertambah dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif lama, selain itu juga mencerminkan bahwa perusahaan besar relatif lebih stabil dan lebih mampu menghasilkan laba dibandingkan perusahaan dengan aset yang kecil (Sulistiono, 2010: 53).

Dalam penelitian ini akan digunakan total aset untuk mengukur ukuran perusahaan karena nilai aset relatif lebih stabil dibandingkan penjualan (Sudarmaji dan Sularto, 2007). Ukuran perusahaan yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan dapat dilihat dari besar kecilnya total aset yang dimiliki. Total aset adalah segala sumber daya yang dikuasai oleh perusahaan sebagai akibat dari transaksi masa lalu dan diharapkan akan memberi manfaat ekonomi bagi perusahaan di masa yang akan datang (Sulistiono, 2010: 53).

2.5. Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai *transfer pricing* dan faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti pajak, kepemilikan asing, dan ukuran perusahaan telah dilakukan oleh beberapa peneliti lain. Penelitian ini mengacu pada tiga penelitian terdahulu.

Yuniasih, Rasmini, dan Wirakusuma (2011) melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Pajak dan *Tunneling Incentive* Pada Keputusan *Transfer Pricing* Perusahaan Manufaktur Yang Listing di Bursa Efek Indonesia”. Penelitian ini menggunakan pajak sebagai variabel independen dan *transfer pricing* sebagai variabel dependen. Pengujian yang dilakukan dalam penelitian menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Dynaty, Utama, Rossieta, dan Veronica (2011) melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Kepemilikan Pengendali Akhir Terhadap Transaksi Pihak Berelasi”. *Transfer pricing* dalam penelitian ini menggunakan proksi transaksi pihak berelasi atau *related party transaction* (RPT) sehingga penelitian terdahulu tersebut dapat digunakan sebagai acuan. Penelitian ini menggunakan kepemilikan saham pengendali sebagai variabel independen, transaksi pihak berelasi sebagai variabel dependen dan profitabilitas, *leverage* dan pertumbuhan perusahaan sebagai variabel kontrol. Pengolahan data pada penelitian tersebut menggunakan regresi model data panel. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi hak kendali yang dimiliki pemegang saham pengendali memungkinkan pemegang saham pengendali untuk memerintahkan manajemen

melakukan transaksi pihak berelasi yang bersifat merugikan pemegang saham non pengendali (ekspropriasi). Ketika pemegang saham pengendali memperoleh keuntungan, pemegang saham pengendali tidak ingin berbagi keuntungan dengan pemegang saham non pengendali.

Variabel *transfer pricing* dalam penelitian ini menggunakan proksi transaksi pihak berelasi atau *related party transaction* (RPT) karena keduanya merupakan transaksi hubungan istimewa sehingga nilai RPT dalam laporan keuangan dapat menggambarkan besarnya nilai *transfer pricing*. Wijaya, Supatmi, dan Widi (2009) melakukan penelitian yang berjudul “Struktur Kepemilikan, Ukuran Perusahaan, dan *Related Party Transaction* (RPT)”. Penelitian ini menggunakan ukuran perusahaan sebagai variabel independen dan RPT sebagai variabel dependen. Pengujian yang dilakukan dalam penelitian menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap RPT.

1.6. Pengembangan Hipotesis

1.6.1. Pengaruh Pajak Terhadap *Transfer Pricing*

Di Indonesia, transaksi antar anggota perusahaan multinasional tidak luput dari rekayasa *transfer pricing*. Praktik *transfer pricing* sering kali dimanfaatkan perusahaan untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar (Mangoting, 2000: 80). Dalam *transfer pricing*, perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax countries*) ke negara-negara yang menerapkan

tarif pajak rendah (*low tax countries*) yang dilakukan dengan cara memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup. Oleh karena itu, beban pajak yang besar memicu perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan beban tersebut. Namun karena belum tersedianya alat, tenaga ahli, dan peraturan yang baku maka pemeriksaan *transfer pricing* sering kali dimenangkan oleh wajib pajak dalam pengadilan pajak sehingga tentu saja akan dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan multinasional untuk memperkecil beban pajak (Julaikah, 2014). Penelitian yang dilakukan oleh Yuniasih, Rasmini, dan Wirakusuma (2011) menunjukkan bahwa pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Ha₁ : Pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

1.6.2. Pengaruh Kepemilikan Asing Terhadap *Transfer Pricing*

Perusahaan di Asia kebanyakan memiliki struktur kepemilikan yang terkonsentrasi (Dynaty dkk, 2011: 2). Struktur kepemilikan yang terkonsentrasi cenderung menimbulkan konflik kepentingan antara pemegang saham pengendali bersama-sama manajemen dengan pemegang saham non pengendali. Pemegang saham non pengendali mempercayakan pemegang saham pengendali untuk mengawasi manajemen karena pemegang saham pengendali memiliki posisi yang lebih baik dan memiliki akses informasi yang lebih baik. Hal ini menyebabkan pemegang saham non pengendali berada di dalam posisi yang paling lemah sehingga pemegang saham pengendali dapat menyalahgunakan hak kendalinya untuk kesejahteraannya sendiri. (Dion, 2009: 21). Penggunaan hak kendali untuk

memaksimalkan kesejahteraan pribadi dengan distribusi kekayaan dari pihak lain disebut dengan ekspropriasi. Salah satu cara ekspropriasi yang biasa digunakan yaitu melalui *transfer pricing*: pemegang saham pengendali asing menjual produk dari perusahaan yang ia kendalikan ke perusahaan pribadinya dengan harga di bawah pasar (Atmaja, 2011). Adanya ekspropriasi oleh pemegang saham pengendali asing yang ditujukan untuk mendapatkan keuntungan pribadi akan mempengaruhi keputusan perusahaan, termasuk mempengaruhi kebijakan penentuan harga maupun jumlah transaksi *transfer pricing* (Sari, 2012: 162). Hal ini dimungkinkan dapat mempengaruhi banyak sedikitnya *transfer pricing* yang terjadi.

Penelitian yang dilakukan oleh Dynaty, Utama, Rossieta, dan Veronica (2011) menunjukkan bahwa semakin tinggi hak kendali yang dimiliki pemegang saham pengendali, termasuk pemegang saham pengendali asing, memungkinkan pemegang saham pengendali untuk memerintahkan manajemen melakukan transaksi pihak berelasi yang bersifat merugikan pemegang saham non pengendali dan menguntungkan dirinya. Salah satu transaksi pihak berelasi yang dapat dilakukan adalah *transfer pricing*.

Ha₂ : Kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

1.6.3. Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap *Transfer Pricing*

Ukuran perusahaan dapat didefinisikan sebagai upaya penilaian besar atau kecilnya sebuah perusahaan. Pada umumnya penelitian di Indonesia menggunakan total aset sebagai proksi dari ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan akan sangat penting bagi investor karena akan berhubungan dengan resiko investasi yang dilakukan (Pujiningsih, 2011: 46). Perusahaan yang memiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan dimana dalam tahap ini arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif lebih lama (Rachmawati dan Triatmoko, 2007 dalam Pujiningsih, 2011).

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

Penelitian di Indonesia yang dilakukan oleh Siregar dan Utama (2005) menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap besaran pengelolaan laba, artinya semakin besar ukuran perusahaan semakin kecil besaran pengelolaan labanya. Manajer yang memimpin perusahaan besar kurang memiliki dorongan untuk melakukan pengelolaan laba, salah satunya dengan melakukan *transfer pricing*, dibandingkan manajer di perusahaan kecil sebab perusahaan yang besar lebih diperhatikan masyarakat sehingga perusahaan besar akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan (Pujiningsih, 2011: 46).

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

Ha₃ : Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*.

