



IKATAN AKUNTAN INDONESIA
WILAYAH JAWA BARAT

ISSN-SNAB-2252-3936



PROCEEDINGS

**PROFESIONALISME AKUNTAN MENUJU
SUSTAINABLE BUSINESS PRACTICE**

KAMIS, 20 JULI 2017 | BANDUNG, JAWA BARAT

OPTIMALISASI PERAN *BEHAVIORAL ACCOUNTING* GUNA PENERAPAN DALAM PRAKTIK *TRANSFER PRICING*

Rika Henda Safitri¹, Bunga Aulia²

¹Sriwijaya University
Jl Raya Prabumulih-Inderalaya, Ogan Ilir
rikahenda@unsri.ac.id

²Sriwijaya University
Jl Raya Prabumulih-Inderalaya, Ogan Ilir
Bunga6697@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji legal atau tidaknya praktik transfer pricing, bagaimana penerapan praktik transfer pricing sesuai atau tidak dengan prosedur dari behavioral accounting, dan untuk menganalisa praktik transfer pricing yang telah dilakukan oleh beberapa entitas apakah masuk pada accounting fraud yang secara hukum melanggar peraturan yang berlaku. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, yaitu dengan mengkombinasikan data sekunder yang diperoleh dari studi literature dan fakta yang ada di lapangan secara sistematis dan akurat terkait transfer pricing.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pada awalnya transfer pricing merupakan hal yang sangat wajar yang dilakukan dalam sebuah perusahaan untuk menilai kinerja antar pegawai atau divisi suatu perusahaan. Tetapi sekarang, fungsi dari transfer pricing telah berubah, karena adanya pihak perusahaan yang tidak bertanggung jawab. Peran behavioral accounting dalam upaya menanggulangi dan mengubah persepsi mengenai praktik transfer pricing sangatlah perlu, mengingat ilmu akuntansi selalu menggunakan konsep, prinsip, dan pendekatan dari disiplin ilmu lainnya untuk meningkatkan kegunaannya. Jadi, etika tidak dapat dipisahkan dari praktik transfer pricing, guna mengubah konotasi negatif dari pengertian transfer pricing itu sendiri. Peneliti menarik kesimpulan, dengan di dampingi dan diawasi oleh etika perilaku dan etika perpajakan atau kebijakan mengenai praktik dalam Undang-Undang perpajakan, maka dari itu transfer pricing dapat di operasikan.

Kata kunci : *accounting fraud, behavioral accounting, transfer pricing*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi yang sangat pesat yakni ditandai dengan banyaknya para pelaku bisnis yang melakukan bisnis multinasional maupun internasional. Perkembangan ini tak lepas dari upaya mendapatkan keuntungan atau laba yang sebanyak-banyaknya. Hal inilah yang mendorong perusahaan multinasional menggunakan praktik-praktik yang dapat menambah keuntungan bagi mereka. Praktik yang biasa digunakan perusahaan multinasional (*trans-national company*) adalah *thin capitalization, transfer pricing, dan treaty shopping* (Hutagaol, 2007:28). Mendengar kata pajak tidak asing lagi ditelinga kita, pajak merupakan suatu iuran yang wajib bagi orang atau perusahaan wajib pajak, terdapat ketentuan-ketentuan umum mengenai aturan dalam pajak. Akan tetapi sering sekali di perusahaan-perusahaan yang berusaha mengecilkan tarif pajak untuk memperbanyak keuntungan, hal inilah yang melatar belakangi seseorang salah mengaplikasikan *transfer pricing*. Pada mulanya praktik *transfer pricing* ini hanya untuk menilai kinerja antar pegawai atau divisi suatu perusahaan akan tetapi dengan perkembangan zaman, praktik transfer pricing digunakan untuk meminimalisasikan pajak yang harus dibayar (Marfuah, 2014). dari aspek manajemen, Rajan mendefinisikan bahwa, "*the term of transfer pricing is a value placed on a transfer of goods and services between in transaction in which at least one parties involved is a profit center*" (Robert and Govindarajan 1998).

Istilah transfer pricing sering dikaitkan dengan suatu rekayasa manipulasi harga secara sistematis dengan maksud mengurangi laba di suatu perusahaan dan menambah laba di perusahaan lain, serta menghindari pajak atau bea di suatu negara (Plaschaert, dalam Gunadi 1994). *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) mendefinisikan *transfer pricing* sebagai harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota grup dalam sebuah perusahaan multinasional dimana harga transfer yang ditentukan tersebut dapat menyimpang dari harga pasar wajar sepanjang cocok bagi grupnya. Mereka dapat menyimpang dari harga pasar wajar karena posisi mereka yang berada dalam keadaan bebas untuk mengadopsi prinsip apapun yang tepat bagi korporasinya. "*..In a multinational enterprise (MNE) many*

transaction normally take place between members of the group. The price charged for such transfer do not necessarily represent a result of the free play of market forces, but may, for a number of reasons and because the MNE is in a position to adopt whatever principle is convenient to its as a group (OECD, 1979)". Jerry M. Rosenburg dalam Santoso (2004:126) mengungkapkan bahwa "*transfer pricing is the price charged by one segment of an organization for a product or service it supplies to another part of the same firm transfer pricing*" atau harga transfer adalah harga yang ditentukan oleh satu bagian dari sebuah organisasi atas penyerahan barang atau jasa yang dilakukannya kepada bagian lain dari organisasi yang sama.

Pengertian lain dari *transfer pricing* menurut Suryana (2012) adalah transaksi barang dan jasa antara 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. Sebenarnya istilah *transfer pricing* (harga transfer) dapat dibedakan menjadi dua pengertian, yaitu pengertian netral dan pengertian negatif (*pejorative*). Menurut Simamora dalam Mangoting (2000:70), *transfer pricing* didefinisikan sebagai nilai atau harga jual khusus yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*). Pengertian netral mengasumsikan bahwa harga transfer adalah penentuan harga atau imbalan sehubungan dengan penyerahan barang, jasa atau pengalihan teknologi antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa¹. Sedangkan pengertian *pejorative* memandang harga transfer sebagai harga yang diterapkan oleh perusahaan multinasional dengan maksud untuk mengalokasikan penghasilan dari suatu perusahaan ke perusahaan lainnya pada negara yang berbeda dalam perusahaan multinasional tersebut dengan tujuan untuk menurunkan laba kena pajak di negara yang mempunyai tarif pajak tinggi dan mengalihkan labanya ke negara lain yang tarif pajaknya rendah atau bahkan nol².

Dari beberapa pendapat para ahli tersebut, tujuan dari di berlakukannya transfer pricing bisa bersifat positif maupun negatif. Menurut Anthony dan Govindarajan (1998:210), harga transfer adalah mekanisme untuk mendistribusikan penghasilan. Harga transfer bukanlah alat utama akuntansi, namun sebagai alat perilaku untuk memotivasi para manajer perusahaan membuat keputusan yang tepat. Permasalahan *transfer pricing* sampai saat ini masih menimbulkan pro dan kontra dari berbagai pihak. Yang mana, konotasi dari transfer pricing tersebut cenderung mengarah ke sisi negatif. Mengingat banyaknya persepsi dari masing – masing individu berbeda. Dalam legalitasnya transfer pricing ini suatu hal yang bersifat positif akan tetapi penerapan di dalam transfer pricing yang mengubah konotasi positif menjadi negatif. Dalam etika berbisnis perilaku transfer pricing yang lebih cenderung memanipulasi pajak atau dengan meminimaliskan laba, hal ini melanggar kode etik dalam berbisnis. Alasan mengapa aspek keperilakuan harus dipertimbangkan pada akuntansi yakni karena dimensi akuntansi berkaitan dengan perilaku manusia, tidak serta merta sebagai disiplin ilmu guna meningkatkan *profit* dari sebuah entitas. Akuntansi keperilakuan menghubungkan antara keperilakuan manusia dengan akuntansi. Jika dikaitkan dengan etika, penerapan *transfer pricing* menjadi sangat menarik untuk dibahas. Oleh karena itu, peneliti mengangkat judul "*Optimalisasi Peran Behavioral Accounting* guna Penerapan dalam Praktik *Transfer Pricing*".

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 BEHAVIORAL ACCOUNTING

Akuntansi merupakan informasi mengenai keuangan yang berfungsi sebagai pengambil dan pengendalian untuk mencapai suatu tujuan dalam sebuah entitas atau organisasi. Akuntansi akan mempertimbangkan aspek keperilakuan guna pengambil keputusan, karena itu terciptanya disiplin konsentrasi ilmu yang menggabungkan keperilakuan dengan akuntansi (*behavioral accounting*). Beberapa riset akuntansi mulai mencoba menghubungkan aspek perilaku dengan akuntansi. Binberg dan Shields (1989) mengklarifikasikan riset akuntansi keperilakuan dalam lima aliran, yaitu pengendalian manajemen (*management control*), pemrosesan informasi akuntansi (*accounting information system*), desain sistem informasi (*information system design*), riset audit (*audit research*), dan sosiologi organisasional (*organizational sociology*). Awal perkembangan riset akuntansi keperilakuan menekankan pada aspek akuntansi manajemen khususnya penganggaran (*budgeting*), namun domain dalam hal ini terus berkembang dan bergeser ke arah akuntansi keuangan, sistem informasi akuntansi, dan audit. Dalam audit, riset akuntansi keperilakuan telah berkembang, tinjauan literatur telah menjadi spesialisasi dengan lebih memfokuskan diri pada

¹Gunadi, *Pajak Internasional*, edisi revisi, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fak. Ekonomi Universitas Indonesia, 2007), 75.

²Erly Suandy, *Perencanaan Pajak*, 73.

atribut keperilakuan spesifik seperti proses kognitif (Bonner dan Pennington, 1991). Sebagai bagian dari ilmu keperilakuan (*behavioral science*), teori-teori akuntansi keperilakuan dikembangkan dari riset empiris atas perilaku manusia dalam organisasi (Hidayati, 2002). Pada awal perkembangannya desain riset dalam bidang akuntansi manajemen masih sangat sederhana, yaitu hanya memfokuskan pada masalah-masalah perhitungan harga pokok produk. Seiring dengan perkembangan teknologi produksi, permasalahan riset diperluas dengan diangkatnya topik mengenai penyusunan anggaran, akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting*), dan masalah harga transfer (*transfer pricing*) (Ishak dan Ikhsan, 2005).

Menurut Ishak dan Ikhsan (2005) bahwa ruang lingkup akuntansi keperilakuan sungguh luas, yang meliputi antara lain : 1) aplikasi dari konsep ilmu keperilakuan terhadap desain dan konstruksi sistem akuntansi, 2) studi reaksi manusia terhadap format dan isi laporan akuntansi, 3) cara dengan mana informasi diproses untuk membantu dalam pengambilan keputusan, 4) pengembangan teknik pelaporan yang dapat mengomunikasikan perilaku para pemakai data, 5) pengembangan strategi untuk memotivasi dan mempengaruhi perilaku, cita-cita, serta tujuan dari orang-orang yang menjalankan organisasi. Secara umum, lingkup dari akuntansi keperilakuan dapat dibagi menjadi tiga bidang besar :

1. Pengaruh perilaku manusia berdasarkan desain, konstruksi, dan penggunaan sistem akuntansi. Bidang dari akuntansi keperilakuan ini mempunyai kaitan dengan sikap dan filosofi manajemen yang mempengaruhi sifat dasar pengendalian akuntansi yang berfungsi dalam organisasi.
2. Pengaruh sistem akuntansi terhadap perilaku manusia. Bidang dari akuntansi keperilakuan ini berkenaan dengan bagaimana sistem akuntansi memengaruhi motivasi, produktivitas, pengambilan keputusan, kepuasan kerja, serta kerja sama.
3. Metode untuk memprediksi dan strategi untuk mengubah perilaku manusia.

Riset akuntansi keperilakuan dalam bidang perpajakan saat ini telah membentuk bermacam-macam perilaku pengetahuan dari riset akuntansi keperilakuan dalam bidang audit (Pei et al, 1992 dan Bonner et al, 1992).

2.2 TRANSFER PRICING

Organization for Economic Co-operation and Development (selanjutnya disebut OECD) mendefinisikan transfer pricing sebagai penentuan harga dalam transaksi antar anggota grup perusahaan multinasional yang dapat menyimpang dari nilai pasar wajar sepanjang cocok bagi grupnya. Pada dasarnya tujuan utama dari transfer pricing adalah untuk mengevaluasi dan mengukur kinerja perusahaan, namun sering juga transfer pricing digunakan oleh perusahaan-perusahaan multinasional untuk meminimalkan jumlah pajak yang dibayar melalui rekayasa harga yang ditransfer antar divisi (Nurhayati, 2013).

Dalam arti luas harga transfer meliputi harga produk atau jasa yang ditransfer antarpusat pertanggungjawaban dalam perusahaan. Dengan demikian pengertian harga transfer ini meliputi semua bentuk alokasi biaya dari departemen pembantu dan departemen produksi dan harga “jual” produk atau jasa yang ditransfer antar pusat laba (Yenni Mangoting, 2000).

Sebenarnya istilah transfer pricing (harga transfer) dapat dibedakan menjadi dua pengertian, yaitu pengertian netral dan pengertian negatif (*pejorative*). Pengertian netral mengasumsikan bahwa harga transfer adalah penentuan harga atau imbalan sehubungan dengan penyerahan barang, jasa atau pengalihan teknologi antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Contohnya, cabang perusahaan A di Indonesia menjual 1000 unit produk X ke cabang perusahaan B di Australia dengan harga Rp. 7.000,00 per unit. Sehingga harga penjualan totalnya menjadi $1.000 \times \text{Rp. } 7.000 = \text{Rp. } 7.000.000,00$. Harga penjualan Rp. 7.000.000,00 tersebut disebut sebagai harga transfer. Harga transfer pada contoh ini merupakan harga transfer dalam pengertian netral. Sedangkan pengertian *pejorative* memandang harga transfer sebagai harga yang diterapkan oleh perusahaan multinasional dengan maksud untuk mengalokasikan penghasilan dari suatu perusahaan ke perusahaan lainnya pada negara yang berbeda dalam perusahaan multinasional tersebut dengan tujuan untuk menurunkan laba kena pajak di negara yang mempunyai tarif pajak tinggi dan mengalihkan labanya ke negara lain yang tarif pajaknya rendah atau bahkan nol (Achmadiyah, 2013).

2.3 ACCOUNTING FRAUD

Kejahatan akuntansi diartikan sebagai kejahatan yang melibatkan ilmu akuntansi. Skandal akuntansi (*accounting's crime*) adalah skandal politik dan bisnis yang muncul dengan pengungkapan kelakuan buruk para eksekutif perusahaan publik. *Fraudulent statement* atau *financial statement fraud* dapat dikategorikan sebagai bentuk kejahatan akuntansi (Wiratmaja; I Dewa Nyoman, 2010).

Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) mendefinisikan *financial statement fraud* sebagai "Salah saji atau pengabaian atas fakta-fakta yang material yang disengaja, atau data akuntansi yang menyesatkan, dan ketika mempertimbangkan dengan semua informasi yang tersedia, akan menyebabkan pembaca laporan mengganti atau mengubah penilaian atau keputusannya (Sucipto, 2012).

Penipuan (*fraud*) merujuk pada penyajian yang salah atas suatu fakta yang dilakukan oleh suatu pihak ke pihak lain dengan tujuan membohongi dan membuat pihak lain tersebut menyakini fakta yang dibuat-buat walaupun merugikan (Hall, 2007 : 159). Sehingga berdasarkan hukum perdata, tindakan penipuan harus memenuhi lima kondisi yaitu :

1. Penyajian yang salah. Ada pernyataan yang salah atau tidak diungkapkannya suatu fakta
2. Fakta yang material. Fakta merupakan factor yang substansial dalam mendorong seseorang bertindak.
3. Niat. Ada niat untuk menipu atau mengetahui bahwa pernyataan yang dimiliki seseorang adalah salah
4. Keyakinan yang dapat dijustifikasi. Kesalahan dalam penyajian tersebut merupakan factor substansial tempat pihak yang dirugikan bergantung.
5. Kerusakan atau kerugian. Kecurangan tersebut telah menyebabkan kerusakan atau kerugian bagi korban penipuan.

Fraud atau kecurangan adalah objek utama yang diperangi dalam akuntansi forensik. Kecurangan adalah suatu pengertian umum yang mencakup beragam cara yang dapat digunakan oleh kecerdikan manusia, yang digunakan oleh seseorang untuk mendapatkan keuntungan dari orang lain melalui perbuatan yang tidak benar (Sayyid, 2004)

3. METODE PENELITIAN

3.1. RUANG LINGKUP PENELITIAN

Penelitian ini untuk mengkaji adanya peran dari akuntansi keperilakuan (*behavioral accounting*) yang menganalisa hubungan antara etika perilaku dan etika perpajakan dalam praktik *transfer pricing*. Adapun analisa masalah tersebut mengacu pada studi kasus pada beberapa jurnal atau penelitian terdahulu atau studi *literature*.

3.2. JENIS DAN SUMBER DATA

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yang berupa beberapa contoh kasus yang terjadi dalam sebuah perusahaan nasional maupun multinasional, perusahaan antar nasional maupun internasional. Sumber data yang diperoleh yaitu dengan studi *literature*. Studi *literature* adalah mencari referensi teori yang relevan dengan kasus atau permasalahan yang ditemukan. Referensi tersebut dapat di temukan di buku, jurnal, artikel laporan penelitian, dan situs – situs di internet.

3.3. PROSEDUR PENELITIAN

Untuk mengkaji masalah ini, pihak peneliti mencari sumber-sumber literatur yang berkaitan dengan obyek penelitian yaitu berkenaan dengan *transfer pricing serta kaitannya dengan etika moral maupun perpajakan*.

Di lanjutkan dengan teknik pemeriksaan data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data yang diperoleh, yaitu pengecekan data yang dilakukan dengan cara mengecek data berupa kasus yang telah di peroleh melalui beberapa sumber.

Tahap – tahap dalam penelitian :

1. Tahap peninjauan pustaka, pada tahap ini akan dikumpulkan data dari sumber kajian pustaka untuk ditarik berbagai hipotesis.
2. Pengumpulan data, pada tahapan ini untuk memperoleh data dan berbagai informasi yang diperlukan.
3. Penggolongan data dan analisa, pada tahapan ini data berupa kasus dari beberapa sumber diolah dengan cara mengelompokkan hasil penelitian terdahulu yang mana bersifat negatif, positif maupun netral
4. Penarikan kesimpulan, pada tahap ini kesimpulan disempurnakan dari data yang telah disimpulkan sebelumnya, dengan mencari setiap makna dari verifikasi data atau kasus.

4. PEMBAHASAN DAN HASIL

Transfer pricing merupakan permasalahan yang timbul saat ini terutama bagi perusahaan multilateral. *Transfer pricing* ini biasanya dilakukan oleh perusahaan multinasional. Permasalahan ini timbul karena adanya kesalahan dalam teknik pemberlakuan *transfer pricing*. *Transfer pricing* bisa berdampak positif maupun negatif. Dalam dunia bisnis, *transfer pricing* dilakukan dengan meminimalkan biaya- biaya termasuk pajak penghasilan perusahaan, karena sebagai strategi dalam memperebutkan sumber daya yang terbatas (Paulina Permatasari : 2004). Sedangkan dalam penelitian juga menyebutkan *Transfer pricing* (harga transfer) adalah suatu mekanisme penetapan harga yang tidak wajar, yang dimiliki oleh perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. *Transfer pricing* bukanlah suatu hal yang negatif, *Transfer pricing* digunakan untuk mengevaluasi kinerja divisi serta memotivasi manager divisipenjual dan divisi pembeli menuju keputusan- keputusan yang serasi dan sesuai untuk mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Tujuan utama dari *transfer pricing* adalah untuk mentransmisikan data keuangan diantara departemen- departemen atau divisi- divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain (Simamora: 1999). akan tetapi melihat dari fakta yang banyak perusahaan lakukan adalah lebih berkonotasi kedalam hal yang negatif, *transfer pricing* dilakukan salah satunya untuk memanipulasi pajak. Dari sisi pemerintahan *transfer pricing* diyakini mengakibatkan berkurangnya atau hilangnya potensi penerimaan pajak suatu negara karena perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya, dari negara yang tarif pajaknya tinggi ke negara yang tarif pajaknya rendah. Pengusaha melakukan *transfer pricing* dengan mendirikan perusahaan ditempat negara yang tarif pajaknya rendah seperti Hongkong dan Singapura (suryani, 2012). Adapun ketentuan undang-undang mengenai penghindaran pajak diatur dalam pasal 18 undang-undang nomor 36 tahun 2008 tentang pajak penghasilan , akan tetapi undang-undang ini tidak diatur secara ketat sehingga banyak perusahaan yang melanggar undang-undang ini. Ayat 1 pasal 1 UN model menyebutkan tentang pemberian wewenang kepada salah satu negara untuk melakukan verifikasi atas transaksi antar pihak- pihak yang mempunyai hubungan istimewa, seperti antara induk perusahaan dengan anak cabang perusahaannya , sepanjang tidak menunjukkan harga wajar (*arm's length price*) menurut pasar atau dengan perkataan lain, verifikasi tidak akan dilakukan, apabila transaksi tersebut sudah didasarkan kepada harga wajar (Paulina Permatasari : 2004).

Praktik *transfer pricing* dikategorikan menjadi dua yaitu *transfer pricing* legal dan ilegal. Dikatakan legal apabila praktik dilakukan untuk penghematan pajak, dikatakan ilegal apabila praktik *transfer pricing* ini digunakan untuk penggelapan pajak. Tentunya dalam hal ini melanggar etika dalam berbisnis.

Perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* untuk meminimalkan kewajiban pajak global perusahaan mereka (Horngren, 2006). *Transfer pricing* tersebut bermula dari usaha pengendalian yang dilakukan oleh suatu pihak terhadap pihak lainnya melalui kepemilikan seperti antara induk dengan anak perusahaan atau antar perusahaan maksimasi efisiensi grup secara totalitas. Motivasi pajak dalam *transfer pricing* pada perusahaan multinasional tersebut dilaksanakan dengan cara sedapat mungkin memindahkan penghasilan ke negara dengan beban pajak terendah atau minimal dimana di negara tersebut ada grup perusahaan mereka yang beroperasi (Yani, 2001). Dengan adanya pemindahan penghasilan tersebut maka pajak yang dibayar secara keseluruhan akan rendah, sedangkan bagi negara yang menerapkan tarif pajak tinggi grup perusahaan mereka yang ada di negara tersebut bisa saja dibuat rugi melalui kebijakan *transfer pricing*. Akhirnya, total laba setelah pajak secara keseluruhan akan lebih besar dibandingkan kalau tidak melakukan *transfer pricing*.

Menurut Gunadi (2006), *transfer pricing* menyebabkan ketidakadilan dalam perpajakan karena perbedaan struktur perusahaan. Perusahaan yang dipecah-pecah menjadi satu grup dapat merekayasa laba sehingga meminimalkan pajak. Sementara itu, perusahaan tunggal harus membayar pajak seperti apa adanya. Untuk menegakkan keadilan perpajakan dimaksud, buku *Tax Law Design and Drafting* terbitan IMF 1996, merekomendasikan dua pendekatan. Pertama, dengan merumuskan dalam ketentuan domestik, suatu negara dapat mengambil laba global grup dan mengalokasikan sebagai laba tersebut berdasar formula tertentu

kepada sumber yang berada di negaranya dan kemudian memajaki bagian laba dimaksud. Kedua, suatu negara dapat menentukan laba dari cabang usaha atau anak perusahaan yang beroperasi di negaranya terpisah dari grup berdasar harga wajar yang seharusnya terjadi apabila transaksi dilakukan dengan pihak di luar grupnya (*arm's length price*). Dari kedua pendekatan tersebut, Undang-undang Pajak Penghasilan (PPh) menyebut pendekatan kedua (pendekatan harga dan laba wajar—*arm's length profits*).

Banyaknya kasus-kasus yang lazim ditemui mengenai penerapan transfer pricing salah satunya adalah dalam penelitian Lukluk Fuadah, SE, MBA, Ak (2008:3) mengatakan adanya kasus *transfer pricing* pada PT Asian Agri. Menurut Wijaya et.all (2007) PT. Asian Agri merupakan induk usaha terbesar kedua di grup Raja Garuda Mas, perusahaan milik Sukanto Tanoto, orang terkaya di Indonesia pada 2006 versi majalah Forbes. Sejak pertengahan 2007, Direktorat Jenderal pajak memeriksa bahwa perusahaan ini diduga telah menggelapkan pajak senilai Rp 1,34 triliun dan ada kemungkinan angka itu meningkat lagi karena saat ini pihak pajak masih meneliti sekitar 1500 dokumen yang disita. Dengan manipulasi pajak Asian Agri merupakan kasus pajak terbesar yang pernah ditangani Direktorat jenderal Pajak. Manipulasi ini garis besar menggunakan modus, salah satunya adalah *modus transfer pricing*. Contoh lainnya kasus yang membahas tentang *transfer pricing* antara lain

PT A memiliki 25% saham PT B. Atas penyerahan barang PT A ke PT B, PT A membebaskan harga jual Rp 160, - per unit, berbeda dengan harga yang diperhitungkan atas penyerahan barang yang sama kepada PT X (tidak ada hubungan istimewa) yaitu Rp 200, per unit. Perlakuan perpajakannya adalah: dalam contoh tersebut, harga pasar sebanding (*comparable uncontrolled price*) atas barang yang sama adalah yang dijual kepada PT X yang tidak ada hubungan istimewa. Dengan demikian harga yang wajar adalah Rp 200,- per unit. Harga ini dipakai sebagai dasar perhitungan penghasilan dan/ atau pengenaan pajak. Kalau PT A adalah Pengusaha KenaPajak (PKP), ia harus menyetero kekurangan PPNnya (dan PPNBM kalau terutang). Atas kekurangan tersebut dapat diterbitkan Surat Ketetapan Pajak (SKP) dan PT A tidak boleh menerbitkan faktur pajak atas kekurangan tersebut, sehingga tidak merupakan kredit pajak bagi PT B.

Beberapa contoh kasus diatas sangat mengacuh kepada etika perpajakan, dan contoh kasus yang akan dibahas adalah mengenai etika perilaku dalam praktik *transfer pricing*. Dalam sebuah jurnal etika bisnis yang ditulis oleh Don R. Hansen dkk, menyebutkan bahwa praktik *transfer pricing* dan kaitannya dengan etika moral vs etika perpajakan. Berikut ilustrasinya : Perusahaan Peterson adalah perusahaan manufaktur yang bertempat di Amerika dan memiliki divisi pemasaran yang bertempat di Eropa. Debbie Kishimoto merupakan manajer dari divisi tersebut. Debbie diinformasikan bahwa adanya kenaikan harga dari satu produk utama dan langsung menemui Jeff Phillips yang merupakan wakil direktur dari perusahaan. Divisi di perusahaan utama di Amerika tidak dalam kondisi baik, dengan meningkatkan harga yang ditransfer ke Eropa, kita tingkatkan pendapatan dan laba di Amerika. Dengan menurunkan laba kita dapat menghindari pembayaran pajak di Eropa, dengan rugi dalam operasional di Amerika, posisi laba dalam negeri meningkat dan kita menghindari pembayaran pajak di Amerika. Semua ini legal dan diterima, kita telah melakukannya beberapa kali yang lalu dengan kesuksesan yang baik. Kita memiliki beberapa orang yang baik di departemen.

Dari kasus tersebut, terdapat konflik etika di kegiatan bisnis sekarang. Konflik yang paling penting adalah etika moral dan konsentrasinya dengan masyarakat adalah level tertinggi dari kebenaran daripada isu situasi etika contoh penerapan rencana minimalisasi pajak. Mengacu pada beberapa kasus tersebut, konotasi negatif dari *transfer pricing* sukar untuk diubah, mengingat beberapa ahli berpendapat bahwa praktik dari *transfer pricing* tersebut telah di salah gunakan oleh pihak internal perusahaan. Sangat bertolak belakang dengan konotasi dari etika. Etika di konotasikan dengan sesuatu yang positif, maka sangat sulit menerapkan konsep etika pada praktik *transfer pricing*.

5. KESIMPULAN

Praktik *transfer pricing* yang sampai saat ini belum dipastikan apakah penerapannya legal atau tidak menjadi permasalahan yang cukup besar bagi pihak perpajakan dan lembaga keuangan lainnya. Awalnya *transfer pricing* merupakan hal yang sangat wajar yang dilakukan dalam sebuah perusahaan untuk menilai kinerja antarpegawai atau divisinya perusahaan. Tetapi sekarang, fungsi dari *transfer pricing* telah berubah, karena adanya pihak perusahaan yang tidak bertanggung jawab. Kebijakan harus diperketat, dan juga pengawasan dari pihak yang bersangkutan harus lebih detail untuk mencegah penyimpangan yang akan terjadi dalam penerapan praktik *transfer pricing*. Peran *behavioral accounting* dalam upaya menanggulangi dan mengubah persepsi mengenai praktik *transfer pricing* sangatlah perlu, mengingat ilmu akuntansi selalu menggunakan konsep, prinsip, dan pendekatan dari disiplin ilmu lainnya untuk meningkatkan kegunaannya.

Oleh karena itu, pentingnya etika perpajakan yang cenderung berpedoman dari etika perilaku guna mengawasi dan membatasi praktik dan penerapannya. Etika perilaku akan membatasi dan mengontrol tiap perusahaan yang akan menerapkannya. Jadi, etika tidak dapat dipisahkan dari praktik *transfer pricing* guna mengubah konotasi negatif dari pengertian *transfer pricing* itu sendiri. Peneliti menarik kesimpulan, dengan di dampingi dan diawasi oleh etika perilaku dan etika perpajakan atau kebijakan mengenai praktik dalam undang – undang perpajakan, maka dari itu *transfer pricing* dapat di operasikan.

6. DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Achmadiyah, R. (2013) ‘Transaksi Rekayasa Pajak Pada Transfer Pricing Menurut Hukum Islam’, *Maliyah*, 3(2), pp. 698–719.
- [2]. Husen Sharifuddin, *Masalah Transfer Pricing dalam Praktik Perpajakan*. Jurnal ekonomi. 2011
- [3]. Ikhsan, Arfan dan Ishak *Akuntansi Keperilakuan*, Jakarta : Salemba Empat, 2005.
- [4]. Kurnady Jemmy, H. Secokusumo Thomas, *Transfer Pricing : A Case Study on PT XX Policy in Related Party Transactions*. The Indonesian journal of business administration. 2012
- [5]. Mehafdi Messaoud, *The Ethics of International Transfer Pricing*. Journals of business ethics. Dec 2000
- [6]. Nurhayati, I. D. (2013) ‘Evaluasi atas Perlakuan Perpajakan terhadap Transaksi Transfer Pricing pada Perusahaan Multinasional di Indonesia’, *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 2(1), pp. 31–47.
- [7]. Permatasari Paulina, *Transfer Pricing Sebagai Salah Satu Strategi Perencanaan Pajak Bagi Perusahaan Multinasional*. Bina ekonomi. Januari 2004
- [8]. R. Hansen Don, L. Crosser Rick, doug Laufer, *Moral Ethics vs Tax Ethics : The Case of Transfer Pricing Among Multinational Corporations*. Journals of business ethics. Sep 1992
- [9]. Santoso Iman, *Advance Pricing Agreement dan Problematika Transfer Pricing dari Perspektif Perpajakan Indonesia*. Jurnal akuntansi dan keuangan. 2004
- [10]. Sayyid, A. (2004) ‘Fraud dan Akuntansi Forensik (Upaya Minimalisasi Kecurangan dan Rekayasa Keuangan)’, *Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Antasari*, 1(September 1993).
- [11]. Septarini Nisa, *Regulasi dan Praktik Transfer Pricing di Indonesia dan Negara Maju*. Universitas Negeri Surabaya
- [12]. Setiawan Hadi, *Transfer Pricing dan Risikonya Terhadap Penerimaan Negara*. Kementerian keuangan
- [13]. Wiratmaja; I Dewa Nyoman (2010) ‘Akuntansi forensik dalam upaya pemberantasan tindak pidana korupsi’, *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 5.
- [14]. Yenni Mangoting (2000) ‘Aspek perpajakan dalam praktek transfer pricing’, *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 2(1), pp. 69–82. Available at: <http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/aku/article/view/15668>.