

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Globalisasi telah membawa perubahan yang pesat pada setiap aspek kehidupan, termasuk perkembangan ekonomi di dunia yang sudah tidak lagi mengenal batas antarnegara. Dengan perkembangan dunia bisnis saat ini, perusahaan-perusahaan nasional kini menjelma menjadi perusahaan-perusahaan multinasional yang kegiatannya tidak hanya berpusat pada satu negara, melainkan di beberapa negara. Dalam rangka memperkuat basis globalnya, perusahaan banyak mendirikan anak-anak perusahaan, cabang dan perwakilan usahanya diberbagai negara yang tujuannya untuk memperkuat aliansi strategis dan menumbuhkembangkan pangsa pasar ekspor dan impor produk-produk mereka.

Perusahaan multinasional melakukan berbagai transaksi internasional antar anggota (divisi), salah satunya adalah penjualan barang atau jasa. Sebagian besar transaksi bisnis tersebut biasanya terjadi di antara perusahaan yang berelasi atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Penentuan harga atas berbagai transaksi yang dilakukan antar anggota (divisi) tersebut dikenal dengan sebutan *transfer pricing* atau harga transfer (Mardiasmo, 2008: 1-2).

Transfer pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan. Terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing*, yaitu *intra-company* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antardivisi

dalam satu perusahaan. Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan negara yang berbeda (*international transfer pricing*). Pengertian tersebut merupakan pengertian yang netral, walaupun sering sekali istilah *transfer pricing* dikonotasikan dengan sesuatu yang tidak baik (sering disebut *abuse of transfer pricing*), yaitu suatu pengalihan penghasilan dari suatu perusahaan dalam suatu negara dengan tarif pajak yang lebih tinggi ke perusahaan lain dalam satu grup di negara dengan tarif pajak yang lebih rendah sehingga mengurangi total beban pajak group perusahaan tersebut.

Darussalam, dkk (2001) mengistilahkan *transfer pricing manipulation* dengan suatu kegiatan untuk memperbesar biaya atau merendahkan tagihan yang bertujuan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang. Penjelasan di atas menunjukkan bahwa *abuse of transfer pricing* sangat berpotensi menyebabkan risiko berkurangnya pendapatan negara dari sisi penerimaan pajak. Salah satunya yaitu, Indonesia yang mengandalkan pajak sebagai sumber utama pendapatan negara. Menurut Yustinus Prabowo, yang merupakan Direktur *Eksekutif Center For Indonesian Taxation*, Indonesia berpotensi kehilangan penerimaan pajaknya lebih dari Rp. 1.300 triliun setiap tahunnya Jumlah yang sangat mencengangkan karena jumlah tersebut mencapai sekitar 114% dari target penerimaan pajak tahun 2013 (Refgia, 2017).

Kasus praktik *transfer pricing* di Indonesia terjadi pada salah satu perusahaan manufaktur yang bergerak di sektor pertambangan, PT. Adaro Energy

Tbk dengan anak perusahaannya di Singapura, yaitu *Coaltrade services International Pte Ltd* tahun 2009-2017, yang telah menunjukkan bahwa adanya indikasi penyalahgunaan sistem harga transfer yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Timpangnya harga transfer yang dilakukan antara PT. Adaro Energy Tbk dengan anak perusahaannya apabila dibandingkan dengan harga pasar batubara secara internasional sebenarnya juga telah melanggar UU perpajakan yang berlaku di Indonesia. Dalam Undang-Undang Perpajakan No. 11 Pasal 2 ayat (1) tentang Pajak Pertambahan Nilai, mengatur tentang transaksi yang berhubungan dengan *transfer pricing* dengan pengalihan laba tersebut, PT. Adaro disebut dapat membayar pajak US\$ 125 juta lebih rendah daripada yang seharusnya. Melalui pengalihan tersebut, diperkirakan pemerintah Indonesia mengalami potensi kehilangan pemasukan sekitar US\$ 14 juta setiap tahunnya (Nurlita, 2018).

Pemerintah Indonesia sendiri sudah mulai memperhatikan praktik *transfer pricing* sejak tahun 1993, namun hanya diatur secara singkat melalui SE-04/PJ.7/1993 yang kemudian disusul dengan KMK-650/KMK.04/1994 tentang daftar *tax haven countries*. Setelah itu baru pada tahun 2009 (setelah 16 tahun), Indonesia lebih serius memperhatikan praktik *transfer pricing* melalui UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan. *Transfer Pricing* dalam Peraturan Perpajakan Indonesia Peraturan tentang *transfer pricing* secara umum diatur dalam Pasal 18 UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan (UU PPh). Pasal 18 ayat (3) UU PPh menyebutkan bahwa Direktorat Jenderal Pajak (DJP) berwenang untuk menentukan kembali besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak lainnya

sesuai dengan kewajiban dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa (*arm's length principle*) dengan menggunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen, metode harga penjualan kembali, metode biaya-plus, atau metode lainnya.

Hubungan istimewa dikatakan terjadi jika (i) Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung maupun tidak langsung paling rendah 25% pada Wajib Pajak lain; (ii) Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau (iii) terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat. Aturan lebih lanjut dan detail tentang *transfer pricing* termuat dalam Peraturan Dirjen Pajak Nomor 43 Tahun 2010 yang diubah dengan Peraturan Dirjen Pajak Nomor 32 Tahun 2011. Di dalam aturan ini disebutkan pengertian *arm's length principle* yaitu harga atau laba atas transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa ditentukan oleh kekuatan pasar, sehingga transaksi tersebut mencerminkan harga pasar yang wajar.

Peraturan Dirjen Pajak juga mengatur *arm's length principle* dilakukan dengan menggunakan langkah-langkah: (i) melakukan analisis kesebandingan dan menentukan pembanding; (ii) menentukan metode penentuan harga transfer yang tepat; (iii) menerapkan prinsip kewajiban dan kelaziman usaha berdasarkan hasil analisis kesebandingan dan metode penentuan harga transfer yang tepat ke dalam transaksi yang dilakukan antara Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa; dan (iv) mendokumentasikan setiap langkah dalam

menentukan Harga Wajar atau Laba Wajar sesuai dengan ketentuan perundang-undangan perpajakan yang berlaku.

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat terlihat bahwa pajak merupakan salah satu faktor dasar skema praktik *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh laba yang besar melalui penghindaran pajak. Sebagaimana menurut Tiwa (2017), dalam penelitiannya menyatakan pajak berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* sebagai suatu upaya dalam menekan jumlah pajak yang harus dibayar dalam rangka memaksimalkan laba yang akan diterima oleh perusahaan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Refgia (2017) juga menyebutkan bahwa pajak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Namun tidak dengan penelitian Sari (2018) dan Hidayat (2019) yang menyebutkan bahwa pajak berpengaruh negatif terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Selain pajak, keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh profitabilitas. Profitabilitas merupakan suatu indikator kinerja yang dilakukan oleh manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang ditunjukkan pada laba yang dihasilkan, semakin rendah profitabilitas suatu perusahaan maka semakin tinggi kemungkinan pergeseran profit yang terjadi, dengan kata lain semakin besar pula dugaan perusahaan melakukan praktik *transfer pricing* (Cahyadi, 2018). Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Pradana (2018) membuktikan bahwa profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap agresivitas *transfer pricing*. Transaksi *transfer pricing* tersebut digunakan oleh perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja

operasional perusahaan yang dapat menguntungkan para pemegang saham. Berbeda dengan penelitian Deanti (2017) yang mengungkapkan profitabilitas memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

Keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh *tunneling incentive* atau kepemilikan saham. *Tunneling incentive* adalah kegiatan pentransferan aset dan/atau pembagian keuntungan dan/atau pemberian hak-hak istimewa yang diberikan langsung kepada pemegang saham mayoritas tanpa memperhatikan hak-hak pemegang saham minoritas. Pemegang saham mayoritas dapat membuat keputusan yang menguntungkan bagi dirinya sendiri, tanpa memperdulikan adanya kepentingan lain pada pemegang saham minoritas (Nugraha, 2016). Penelitian yang telah dilakukan Refgia (2017) dan Hidayat (2019), menyatakan bahwa *tunneling incentive* pengaruh positif dan signifikan terhadap transaksi *transfer pricing*. Penelitian Khotimah (2018) dan Ayshinta (2019) menyatakan sebaliknya, bahwa *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Faktor lain yang mampu mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*, yaitu *debt covenant*. Sesuai dengan *the debt covenant hypothesis*, perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi akan lebih memilih untuk melakukan kebijakan akuntansi yang membuat laba perusahaan menjadi semakin tinggi. Perusahaan cenderung memilih prosedur akuntansi dengan cara melaporkan perubahan laba dari periode masa depan ke periode masa kini, dan salah satu praktek perubahan laba tersebut adalah dengan

transfer pricing Pramana (2014). Pada penelitian Ni'maturosyiddah (2018) dan Nuradila (2019) menyatakan bahwa *debt covenant* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*. Berbanding terbalik dengan penelitian Sari (2018) menyatakan *debt covenant* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *transfer pricing*.

Faktor terakhir adalah *exchange rate*. Penelitian Marfuah (2014) menyatakan bahwa arus kas perusahaan multinasional didenominasikan dalam beberapa mata uang, dimana nilai setiap mata uang relatif kepada nilai dolar akan berbeda seiring dengan perbedaan waktu. Hal inilah yang nantinya akan mempengaruhi praktik *transfer pricing* pada perusahaan multinasional dalam meningkatkan laba. Penelitian yang dilakukan Ayshinta (2019) dan Andraeni (2017) menyatakan bahwa *exchange rate* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Namun hal ini tidak sejalan dengan penelitian Marfuah (2019) dan Ni'maturosyiddah (2018) yang menyatakan *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penelitian ini akan menguji kembali pada perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dalam keputusannya untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Pemilihan perusahaan sektor pertambangan karena perusahaan memiliki potensi yang tinggi dalam melakukan *transfer pricing*. Selain itu Penanaman Modal Asing (PMA) dilakukan pada perusahaan yang bergerak di bidang pertambangan dan mempunyai kaitan intern perusahaan yang cukup substansial dengan induk perusahaan di luar negeri. Kemudian dengan memperhatikan *research gap* yang

muncul dari penelitian terdahulu, maka penulis termotivasi untuk menguji kembali dengan harapan bahwa penulis mampu menemukan relevansi dengan memperoleh bukti empiris apakah dengan variabel independen, teori, aplikasi, populasi, waktu dan tempat yang berbeda akan memberikan hasil yang sama.

Oleh karena itu, penulis melakukan penelitian yang berjudul “**Analisis Pengaruh Pajak, Profitabilitas, *Tunneling Incentive*, *Debt Covenant* dan *Exchange Rate* Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing* (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014–2017)**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan tersebut bahwa *transfer pricing* merupakan kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan. Namun saat ini *transfer pricing* menjadi salah satu bentuk penghindaran pajak yang terjadi pada perusahaan multinasional di Indonesia, maka penelitian ini akan meneliti mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing*, dengan perumusan masalah yang dinyatakan dalam pertanyaan sebagai berikut:

1. Apakah pajak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*?
2. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*?

3. Apakah *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*?
4. Apakah *debt covenant* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*?
5. Apakah *exchange rate* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*?
6. Apakah pajak, profitabilitas, *tunneling incentive*, *debt covenant* dan *exchange rate* secara simultan berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah, penelitian ini bertujuan, sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh pajak terhadap *transfer pricing*.
2. Untuk menganalisis pengaruh profitabilitas terhadap *transfer pricing*.
3. Untuk menganalisis pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing*.
4. Untuk menganalisis pengaruh *debt covenant* terhadap *transfer pricing*.
5. Untuk menganalisis pengaruh *exchange rate* terhadap *transfer pricing*.
6. Untuk menganalisis pengaruh pajak, profitabilitas, *tunneling incentive*, *debt covenant* dan *exchange rate* secara simultan terhadap *transfer pricing*.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan bagi berbagai pihak, sesuai dengan tujuan penelitian, maka kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Praktik

- a. Regulator, dalam hal ini adalah Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran bagaimana pajak, prifitabilitas, *tunneling incentive*, *debt covenant* dan *exchange rate* mempengaruhi atau tidak mempengaruhi perusahaan untuk mengambil keputusan melakukan *transfer pricing*.
- b. Eksekutif Perusahaan, sebagai tinjauan yang diharapkan dapat dijadikan informasi untuk mengetahui faktor-faktor yang mendorong kebijakan manajemen dalam mengambil keputusan *transfer pricing*. Sehingga dapat membantu suatu pengambilan keputusan dan menambah kesadaran akan pentingnya etika bisnis.

2. Manfaat Akademik

- a. Peneliti berikutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai dasar informasi dan menambah pengetahuan khususnya mengenai keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* sehingga dapat diaplikasikan sebagai bahan penelitian selanjutnya. Penelitian ini juga diharapkan dapat melengkapi penelitian yang telah ada sebelumnya.
- b. Penulis, sebagai sarana untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pengaruh pajak, prifitabilitas, *tunneling incentive*, *debt covenant* dan *exchange rate* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.
- c. Mahasiswa Jurusan Akuntansi, sebagai bahan referensi untuk menambah ilmu pengetahuan saat belajar mengajar serta diharapkan memberikan ide

atau gagasan baru mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* khususnya.

1.5 Sitematika Penelitian

Penulisan dalam penelitian ini akan disusun berdasarkan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan sumber-sumber literatur yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan, penelitian-penelitian terdahulu yang ada hubungannya dengan penelitian, kerangka dan hipotesa penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang variabel penelitian dan definisi operasional, penentuan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis.

BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang deskripsi objek penelitian, analisis data, dan pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini menguraikan tentang kesimpulan dari pembahasan mengenai penelitian secara keseluruhan dan saran untuk meningkatkan serta memperbaiki penelitian selanjutnya.



