

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Globalisasi memiliki pengaruh yang cukup signifikan terhadap berbagai aspek di seluruh dunia, salah satunya pada aspek perekonomian. Banyaknya perusahaan-perusahaan nasional yang beralih menjadi perusahaan multinasional merupakan dampak dari adanya globalisasi di bidang ekonomi. Adanya globalisasi menjadikan perkembangan ekonomi berkembang semakin pesat dan mudah, bahkan negara sudah bukan lagi menjadi batasan. Hal ini menyebabkan arus barang maupun jasa akan keluar dan masuk dari suatu negara tanpa adanya hambatan. Permasalahan yang sering dihadapi oleh perusahaan multinasional yakni adanya perbedaan tarif pajak. Adanya perbedaan tarif pajak tersebut membuat perusahaan memutuskan untuk melakukan transaksi *transfer pricing*.

Pajak merupakan salah satu permasalahan yang tidak dapat dihindari oleh setiap perusahaan. Pajak memiliki sifat yang memaksa dan mewajibkan setiap perusahaan untuk melakukan pembayaran pajak sesuai standar perhitungan yang berlaku, hal tersebut tentu membuat perusahaan merasa bahwa pajak merupakan salah satu hal yang dapat merugikan. Bagi pelaku bisnis didalam lingkup perusahaan, *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan jumlah pajak yang dibayar melalui rekayasa harga yang ditransfer antar divisi perusahaan lokal ataupun dengan perusahaan yang ada di luar negeri.

Pada umumnya, *transfer pricing* digunakan untuk menilai kinerja antar anggota atau divisi perusahaan, namun seiring perkembangan zaman praktik *transfer pricing* dimanfaatkan oleh beberapa perusahaan multinasional untuk meminimalkan jumlah pajak yang dibayarkan (Mangoting, 2000). *Transfer pricing* sering kali dimanfaatkan perusahaan untuk praktik penghindaran pajak, yaitu dengan menaikkan harga penjualan dan menurunkan harga pembelian yang tentunya menyimpang dari harga pasar. Cara lain yang banyak dilakukan dalam praktik *transfer pricing* ialah dengan merekayasa laba dari perusahaan induk ke perusahaan anak yang berkedudukan di negara lain yang menetapkan tarif pajak rendah, hal ini tentu dapat merugikan dalam penerimaan pajak negara. Indonesia salah satunya, negara yang mengandalkan pajak dalam Anggaran Pendapatan Belanja Negara (APBN) nya.

Adanya *transfer pricing* dapat menyebabkan suatu permasalahan bagi perusahaan yang menerapkannya, namun hal ini justru menjadi peluang penyalahgunaan bagi perusahaan yang mengejar laba tinggi. Salah satu cara yang dilakukan perusahaan yakni dengan mendirikan anak perusahaan di negara yang tarif pajaknya rendah. Perusahaan yang mempunyai anak perusahaan di negara dengan tarif pajak tinggi maka akan menimbulkan suatu masalah karena akan membayar kewajiban pajak yang tinggi pula, sehingga menyebabkan keuntungan yang diperoleh lebih sedikit. Seiring dengan perkembangan zaman praktik *transfer pricing* semakin marak digunakan oleh perusahaan untuk melakukan rekayasa harga sehingga dapat menekan pembayaran pajak seminimal mungkin. *Transfer pricing* menjadi salah satu isu global yang banyak diperbincangkan di

otoritas perpajakan, hingga kini pemerintah masih kesulitan dalam menyelesaikan permasalahan tersebut karena terdapat perbedaan kepentingan antara kantor pajak di berbagai negara dan para pelaku bisnis.

Fenomena dalam penelitian ini yang pernah terjadi di Indonesia yaitu kasus *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT Toba Pulp Lestari Tbk (INRU), pada akhir tahun 2018 *IndonesiaLeaks* menerima sejumlah dokumen yang dikirim oleh informan publik yang memperlihatkan adanya transaksi mencurigakan antara INRU dengan dua perusahaan afiliasinya yaitu Sateri International Co.Ltd dan DP Marketing International Macao Co.Ltd. INRU diduga memanipulasi pencatatan dokumen ekspor di bea cukai yang ada di pelabuhan Indonesia. Perusahaan tersebut mengklaim telah mengekspor bubur kayu berjenis *Bleached Harwood Kraft Pulp* (BHKP), namun perusahaan afiliasi yang berada di luar negeri mengaku bahwa jenis kayu yang diterima yaitu berjenis *Dissolving Wood Pulp* (DWP). Perbandingannya, pada harga bubur kayu jenis BHKP berkisar US\$ 1 per kilogram, sedangkan pada harga bubur DWP mencapai US\$ 1,5 per kilogramnya. Dari adanya perbedaan harga tersebut muncul dugaan bahwa INRU memanipulasi dokumen guna menurunkan nilai ekspornya. Salah satu motifnya adalah meminimalkan pembayaran pajak didalam negeri dan mengalihkan kekayaan ke perusahaan afiliasi yang berada di negara lain. Perbedaan ini membuat perusahaan tersebut terus menerus membukukan laba atau keuntungannya yang tidak optimal. Pada laporan keuangan tahun 2015, PT Toba Pulp Lestari Tbk mengaku mengalami kerugian sebesar US\$ 2,75 juta atau sekitar Rp37 milyar, adanya kerugian tersebut membuat perusahaan tidak mampu untuk membayar pajak.

Selama tahun 2016-2017, PT Toba Pulp Lestari Tbk juga melaporkan rugi fiskal hingga mencapai US\$ 32,02 juta, sehingga selama rentang waktu tersebut perusahaan tidak membayar kewajiban pajak penghasilan (<https://kbr.id>).

Menurut Refgia (2017) *transfer pricing* adalah penetapan harga pada sebuah perusahaan multinasional yang ditransfer antar anggota divisinya, dimana dalam penetapan harga transfer tersebut dapat menyimpang dari harga pasar. Beberapa perusahaan multinasional dalam praktiknya banyak menggunakan *transfer pricing* sebagai salah satu upaya untuk menghindari pemungutan pajak yang besar oleh pemerintah dengan cara meminimalkan jumlah pajak yang akan dibayarkan sehingga dapat merugikan negara dalam penerimaan pajak.

Ada beberapa hal yang mendorong perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing*, salah satunya adalah mekanisme bonus. Menurut Purwanti (2010), Bonus atau *tantiem* adalah suatu penghargaan yang diberikan kepada anggota direksi melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) apabila perusahaan memperoleh laba setiap tahunnya. Oleh karena itu, para anggota direksi terpacu untuk menunjukkan kinerja yang baik kepada pemilik perusahaan dalam menjalankan tugasnya guna memperoleh mekanisme bonus yang maksimal. Hasil penelitian mengenai mekanisme bonus menunjukkan bahwa mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap *transfer pricing* (Nazizah dkk, 2019), sedangkan hasil sebaliknya mengenai mekanisme bonus menunjukkan bahwa mekanisme bonus berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing* (Sulistyowati dan Kananto, 2018).

Selain mekanisme bonus, keputusan perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing* adalah *tunneling incentive*. Sebagaimana dinyatakan oleh Hartati, dkk (2015) bahwa *tunneling incentive* merupakan kegiatan mentransfer aset dan laba perusahaan yang dilakukan oleh pemegang saham mayoritas yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan, namun jika terdapat biaya keluar maka pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya tersebut. Bagi pemegang saham dengan modal dan kepemilikan yang besar cenderung menginginkan deviden yang besar pula, maka untuk mewujudkan hal tersebut pemegang saham mayoritas akan memilih untuk melakukan *transfer pricing* dibandingkan dengan membagikan deviden kepada pemegang saham. Semakin besar status kepemilikan oleh pemegang saham maka semakin besar pula dorongan untuk melakukan transaksi *transfer pricing*. Hasil penelitian mengenai *tunneling incentive* menunjukkan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing* (Indriaswari dan Aprilia, 2017), sedangkan hasil sebaliknya mengenai *tunneling incentive* menunjukkan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing* (Refgia, 2017).

Debt covenant adalah suatu perjanjian yang dibuat untuk menaungi debitor dari tindakan-tindakan manajer yang merujuk pada kepentingan kreditur, diantaranya membiarkan ekuitas (modal) dan kekayaan pemilik berada dibawah tingkat yang telah ditetapkan, serta membagikan deviden yang berlebihan. Manajer perusahaan cenderung akan melakukan penghindaran dengan menetaokan kebijakan-kebijakan akuntansi yang menguntungkan dirinya sendiri apabila perjanjian hutang melampaui batas waktu yang telah ditentukan (Sari dan

Mubarok, 2018). Hasil penelitian mengenai *debt covenant* menunjukkan bahwa *debt covenant* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing* (Junaidi dkk, 2020), sedangkan hasil sebaliknya mengenai *debt covenant* menunjukkan bahwa *debt covenant* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing* (Istiqomah dan Fanani, 2020).

Adapun faktor lain yang memotivasi perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing* ialah pajak dan ukuran perusahaan. Pajak merupakan iuran wajib yang dibayarkan oleh orang pribadi atau badan kepada negara. Praktik *transfer pricing* cenderung dimanfaatkan oleh beberapa perusahaan multinasional untuk meminimalkan jumlah pajak yang dibayarkan dengan cara mengalihkan kewajiban pajaknya ke negara yang menerapkan tarif pajak rendah, melalui rekayasa harga yang ditransfer antar perusahaan dalam satu grup. Maka dari itu, perusahaan menerapkan *transfer pricing* guna menekan beban pajak yang akan dibayar (Sulistyowati dan Kananto, 2018). Hasil penelitian mengenai pajak menunjukkan bahwa pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing* (Refgia, 2017).

Menurut Rego (2003), ukuran perusahaan dapat diartikan sebagai penilaian terhadap besar atau kecilnya suatu perusahaan. Perusahaan dengan ukuran relatif besar cenderung memperoleh keuntungan yang besar dan relatif lebih stabil dibandingkan dengan perusahaan berukuran kecil yang memperoleh profit lebih sedikit pula. Perusahaan dengan ukuran besar memiliki kecenderungan menghasilkan atau mencapai skala ekonomi yang lebih stabil melalui perencanaan perpajakan, serta memiliki banyak kegiatan bisnis dan

transaksi keuangan lainnya yang lebih kompleks dibandingkan dengan perusahaan kecil, sehingga dorongan untuk menghindari pajak juga semakin besar. Salah satunya melalui kebijakan *transfer pricing*. Hasil penelitian mengenai ukuran perusahaan menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap *transfer pricing* (Nazizah dkk, 2019).

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Istiqomah dan Fanani (2020). Penelitian ini memiliki beberapa perbedaan yaitu adanya penambahan dua variabel independen yakni pajak dan ukuran perusahaan, serta tahun penelitiannya. Alasan peneliti menambahkan variabel pajak adalah karena pajak dianggap sebagai hal yang dapat merugikan perusahaan, semakin besar laba yang dihasilkan perusahaan maka semakin besar pula beban pajak yang harus dibayarkan. Besarnya beban pajak yang ditanggung memotivasi perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan pembayaran beban pajak tersebut. Sedangkan ukuran perusahaan dipilih peneliti sebagai variabel tambahan adalah karena ukuran perusahaan dapat menggambarkan besar kecilnya sebuah perusahaan. Pada perusahaan yang relatif besar umumnya memiliki kegiatan operasional serta aktivitas bisnis yang lebih kompleks terutama dalam bertransaksi pada perusahaan afiliasinya, hal ini tentu dapat memicu perusahaan untuk memanfaatkan *transfer pricing* guna menunjukkan prospek yang baik kepada publik untuk kedepannya. Perbedaan selanjutnya terletak pada tahun penelitiannya, pada penelitian yang dilakukan oleh Istiqomah dan Fanani (2020) tahun penelitiannya yaitu 2014-2018, sedangkan pada penelitian ini tahun penelitiannya dilakukan pada tahun 2015-2019.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka peneliti mengambil judul **“Pengaruh Mekanisme Bonus, *Tunneling Incentive*, *Debt Covenant*, Pajak dan Ukuran Perusahaan terhadap Transaksi *Transfer Pricing* (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019).**

1.2. Ruang Lingkup

Adapun batasan untuk memudahkan pembahasan dalam penelitian ini, maka peneliti membatasi ruang lingkup pokok bahasan dalam permasalahan sebagai berikut:

1. Variabel independen dalam penelitian ini yaitu mekanisme bonus, *tunneling incentive*, *debt covenant*, pajak, dan ukuran perusahaan, sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini yaitu transaksi *transfer pricing*.
2. Objek dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
3. Periode penelitian 2015-2019.

1.3. Perumusan Masalah

Praktik *transfer pricing* telah menjadi isu global yang kompleks terutama dalam bidang otoritas perpajakan, menurut OECD dalam tahun 2018 praktik *transfer pricing* mengalami peningkatan hingga 20% dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. *Transfer pricing* cenderung dilakukan oleh perusahaan yang memiliki anak perusahaan atau perusahaan afiliasi yang berada di negara lain

yang menetapkan tarif pajak rendah, hal ini dimanfaatkan perusahaan untuk meminimalkan jumlah beban pajak yang dibayar melalui rekayasa harga antar divisi perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa, bahkan adanya praktik ini diduga telah menimbulkan kerugian di sektor perpajakan hingga triliunan rupiah.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka permasalahan mengenai praktik *transfer pricing* dirumuskan dengan perumusan masalah yang dinyatakan dalam pernyataan sebagai berikut:

1. Apakah mekanisme bonus berpengaruh terhadap transaksi *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015-2019?
2. Apakah *tunneling incentive* berpengaruh terhadap transaksi *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015-2019?
3. Apakah *debt covenant* berpengaruh terhadap transaksi *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015-2019?
4. Apakah pajak berpengaruh terhadap transaksi *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015-2019?
5. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap transaksi *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015-2019?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai peneliti dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh mekanisme bonus terhadap transaksi *transfer pricing*.
2. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh *tunneling incentive* terhadap transaksi *transfer pricing*.
3. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh *debt covenant* terhadap transaksi *transfer pricing*.
4. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh pajak terhadap transaksi *transfer pricing*.
5. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh ukuran perusahaan terhadap transaksi *transfer pricing*.

1.5. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan atau manfaat antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan mampu memberikan wawasan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan *transfer pricing*, serta memberikan wawasan mengenai pengaruh mekanisme bonus, *tunneling incentive*, *debt covenant*, pajak dan ukuran perusahaan terhadap transaksi *transfer pricing* (studi empiris pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015-2019).

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam mengambil keputusan melakukan transaksi *transfer pricing*, khususnya perusahaan manufaktur.

b. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait analisis laporan keuangan perusahaan dan manajemen perpajakan khususnya bagi otoritas perpajakan tentang bagaimana mekanisme bonus, *tunneling incentive*, *debt covenant*, pajak dan ukuran perusahaan terhadap transaksi *transfer pricing*.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan, sumbangsih pemikiran, inspirasi, serta sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian terkait *transfer pricing*.