

# I. PENDAHULUAN

## 2.1. Latar belakang

Perpajakan menghasilkan bagian terbesar pendapatan bagi pemerintah Indonesia. Sesuai Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan UU No.28 Tahun 2007 (KUP), pajak merupakan pembayaran wajib yang harus dilakukan oleh semua warga negara serta badan hukum kepada pemerintah yang kemudian digunakan untuk mendanai layanan penting pemerintah dan menjamin kesejahteraan masyarakat semaksimal mungkin. Pemungutan pajak dilakukan guna sebagai dana operasional dalam pengelolaan negara seperti pembangunan jalan, infrastruktur dan lainnya. Optimalisasi pada pemungutan pajak belum terlalu maksimal dimana masih terdapat banyak kendala dalam optimalisasi tersebut yang mengakibatkan target penerimaan pajak dari tahun ke tahun tidak sesuai sehingga pemerintah mengalami kesulitan dalam mengatur target penerimaan pajak tersebut. Tabel di bawah ini menampilkan penerimaan riil negara selama tiga tahun terakhir.

**Gambar 1.1**  
**Pertumbuhan Pajak Sektor Tambang**

No.	Tahun	Persen
1.	2016	-28%
2.	2017	40,2%
3.	2018	49,4%
4.	2019	-20,6%
5.	2020	-43,7%

Sumber: NT Wibowo (2022)

Berdasarkan data Tabel 1.1 menunjukkan bahwa pertumbuhan penerimaan pajak dari sektor pertambangan dalam lima tahun terakhir mengalami fluktuasi. Tahun 2016, pertumbuhan penerimaan pajak dari sektor pertambangan turun menjadi -28%. Tahun 2017, pertumbuhan penerimaan pajak di sektor pertambangan meningkat hingga 40,2%. Tahun 2018, pertumbuhan penerimaan pajak di sektor pertambangan adanya peningkatan lagi

menjadi 49,4%. Tahun 2019, pertumbuhan penerimaan pajak di sektor pertambangan mencatatkan kembali penurunan drastis 20,6% menjadi Rp 123,3 triliun. Tahun 2020, pertumbuhan penerimaan pajak kembali mengalami penurunan lagi yang kian membesar sampai 43,37%. Penurunan pertumbuhan penerimaan pajak terjadi dikarenakan adanya pandemi virus corona COVID-19. Penurunan tersebut telah diselidiki oleh Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) dan telah menemukan bukti bahwa perusahaan di sektor pertambangan diduga memberikan uang pada pejabat di Direktorat Jendral Pajak agar nilai pembayaran pajaknya rendah (<https://databoks.katadata.co.id>, 2021).

Tahun 2020, terdapat 30% dari 40 perusahaan pertambangan terbesar di Indonesia menunjukkan pelaporan transparansi pajak, sedangkan sisanya laporan pajaknya belum transparan. Hal tersebut dibuktikan dalam publikasi terbaru PwC (PricewaterhouseCoopers) yang dirilis berjudul *Mine 2021 Great Expectation, Seizing Tomorrow* (<https://ekonomi.bisnis.com>, 2021). Banyak perusahaan pertambangan yang tidak sepenuhnya mematuhi peraturan perpajakan negara atau pemungutan pajak lainnya (Wulandari et al., 2021).

Salah satu alasan perekonomian global berubah setiap tahunnya adalah karena globalisasi. Hal tersebut terjadi dikarenakan berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi sehingga hal tersebut berpengaruh dalam dunia perekonomian dimana demi mencapai target yang maksimal sejumlah perusahaan memanfaatkan dan mengembangkan operasionalnya seperti melakukan investasi, membangun anak perusahaan diberbagai tempat atau negara dan melakukan transaksi lainnya. Peningkatan volume transaksi antar bisnis merupakan akibat langsung dari proses terintegrasi yang digunakan oleh perusahaan multinasional. Afiliasi di dua yurisdiksi terpisah terlibat dalam beberapa transaksi ini (Agata et al., 2021).

Tarif pajak adalah bagian dari yurisdiksi ini. Akibatnya, strategi yang paling populer adalah membayar bunga dengan memindahkan utang atau pendapatan ke afiliasi di sejumlah

negara dengan tarif pajak yang bervariasi (Ilmi & Prastiwi, 2020). Hal inilah yang menjadi pendorong upaya perusahaan multinasional untuk menurunkan tarif pajak. Hal ini juga dilakukan agar korporasi internasional dapat menghasilkan uang sebanyak-banyaknya. Istilah *transfer pricing* sering menggambarkan fenomena ini. Perusahaan sering menggunakan *transfer pricing* sebagai alat untuk memaksimalkan keuntungan dan manajemen tarif pajak. Apabila transaksi dengan afiliasi masih dalam batas wajar, khususnya sesuai dengan ketentuan *transfer pricing*, sebagaimana yang dituangkan dalam Pasal 18 ayat (3) dan (4), alhasil tidak ada pelanggaran dalam melakukan praktik *transfer pricing* (Cledy & Amin, 2020). Dengan asumsi hanya korporasi dan anak perusahaannya di dalam negeri yang memperoleh keuntungan dari praktik *transfer pricing*, maka hal tersebut dianggap sah. Namun, dapat dikatakan bahwa suatu perusahaan melanggar hukum jika menggunakan teknik *transfer pricing* untuk mengurangi tarif pajak dan meningkatkan laba dengan mengorbankan otoritas pajak, hal tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan kepentingan dimana disatu sisi perusahaan menginginkan dalam memaksimalkan laba dengan meminimalkan tarif pajak, namun disisi lain hal tersebut sangat merugikan negara dimana dapat menurunkan tingkat pendapatan dari sektor pajak. Sebagai konsekuensi dampak ekonomi globalisasi, perusahaan seperti PT Smart Corporation pada tahun 2022 menjadi gambaran bagaimana *transfer pricing* dimanfaatkan untuk mengoptimalkan pendapatan dan mengelola pajak. PT *Smart Corporation* adalah perusahaan yang berbasis di Negara A yang membuat produk elektronik. Sebuah perusahaan multinasional, *Smart Corporation* memiliki seluruh saham di perusahaan Indonesia bernama PT Smart Indonesia (*limited risk distributor*). *Smart Corp* menjual peralatan elektronik kepada PT Smart Indonesia seharga USD 110 per unit untuk tahun pajak 2021. Selain itu, perangkat ini dijual kembali oleh PT Smart Indonesia kepada pihak ketiga Indonesia seharga USD 125 setiap unitnya. PT Smart Indonesia juga membayar USD 100 per unit untuk membeli produk sejenis dari produsen independen di negara B selain

menjual produk yang dibeli dari Smart Corp. Barang ini juga dapat dibeli oleh konsumen akhir di Indonesia dengan harga USD 120 per unit. Kegiatan pendistribusian kedua produk tersebut sama jika mempertimbangkan peran Wajib Pajak, syarat-syarat kontrak, strategi perusahaan, dan keadaan perekonomian. KPP Perantara Jakarta Pusat tengah mengkaji PT Smart Indonesia Tahun Anggaran 2021 (*Contoh Kasus Transfer Pricing Pada Perusahaan Limited Risk Distributor - Ortax, n.d.*). Dari kasus tersebut perusahaan PT Smart Indonesia yaitu perusahaan yang bergerak dibidang distributor, dan dalam kasus tersebut perusahaan PT Smart Indonesia tidak menanggung beban pajak secara signifikan.

Di antara sejumlah faktor yang mungkin menyebabkan perusahaan multinasional menjalankan teknik *transfer pricing*, faktor pertama dalam hal ini adalah profitabilitas. Rasio profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan kapasitasnya untuk menghasilkan keuntungan dalam jangka waktu tertentu. Ketika menetapkan investasi pada suatu perusahaan, investor biasanya melihat profitabilitasnya. Sebagai ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan perusahaan, rasio profitabilitas melihat berapa banyak uang yang dihasilkan perusahaan dari penjualan dan investasi (Khotimah, 2018). Karena perusahaan tidak dapat mengambil tindakan untuk menurunkan tarif pajak efektif atas pendapatan perusahaan melalui *transfer pricing*, mereka dikenakan tarif pajak yang tinggi atas peningkatan laba. Biasanya *transfer pricing* untuk transaksi diubah sebagai bagian dari teknik transfer pricing, yang menurunkan tarif pajak atas keuntungan perusahaan. Sehingga dengan penyesuaian tersebut maka perusahaan dapat menyesuaikan laba yang akan diperoleh dan dapat mengatur tarif pajak. Profitabilitas berpengaruh signifikan pada *transfer pricing* menurut penelitian Hariaji dan Akbar (2021). Penelitian Saputra (2022) juga mendukung klaim tersebut, dikatakan bahwa perusahaan dengan profitabilitas tinggi membayar pajak lebih banyak, itulah sebabnya mereka melakukan *transfer pricing*. Temuan penelitian Ilmi dan Prastiwi (2020) justru

bertentangan dengan pernyataan tersebut karena mereka menemukan bahwasanya profitabilitas tidak mempengaruhi *transfer pricing aggressiveness*.

Inovasi dalam suatu perusahaan merupakan faktor kedua yang mempengaruhi *transfer pricing aggressiveness*. Perusahaan yang ingin memperluas lini produknya dan meningkatkan penjualan dapat memperoleh manfaat dari inovasi perusahaan. Sesuai dengan PSAK 19 revisi tahun 2009, aset tidak berwujud ialah aset yang tak mempunyai bentuk fisik maupun tidak bisa diukur. Inovasi serta penciptaan produk baru adalah contoh dari aset tak berwujud ini. Perusahaan mengeluarkan biaya penelitian dan pengembangan ketika mereka melakukan penelitian dan pengembangan terkait inovasi. Perusahaan terlibat dalam pengakuan biaya R&D ketika mereka mengeluarkan produk baru. Kemudian, dengan afiliasi di sejumlah negara dengan tarif pajak tinggi, pengeluaran ini digunakan dalam rangka mengadopsi taktik transfer pricing, seperti pembagian biaya (Ilmi & Prastiwi, 2020). Penegasan tersebut diperkuat dengan penelitian Ilmi dan Prastiwi (2020) yang menunjukkan bahwasanya inovasi perusahaan berdampak positif pada *transfer pricing*. Pasalnya, *cost sharing agreement (CSA)* dengan pihak-pihak yang mempunyai afiliasi tertentu dengan perusahaan dapat menjadi metode minimalisasi pajak atas biaya penelitian dan pengembangan terkait aset tak berwujud kekayaan intelektual.

Ukuran perusahaan adalah faktor ketiga. Salah satu cara untuk mengevaluasi potensi suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan adalah dengan melihat ukurannya, yang merupakan rasio pengukuran. Profitabilitas suatu perusahaan berkorelasi langsung dengan ukurannya; perusahaan yang lebih besar seringkali mendatangkan keuntungan yang lebih tinggi. Ukuran suatu perusahaan bisa dipergunakan dalam rangka mengukur seberapa banyak keuntungan yang dihasilkannya; perusahaan besar sering kali mengenakan tarif pajak yang tinggi karena pendapatan mereka berkorelasi dengan ukuran mereka. Artinya, ukuran perusahaan yang besar dapat mempengaruhi keputusannya untuk melakukan praktik *transfer*

*pricing aggressiveness*. Manajemen mempunyai keleluasaan lebih untuk memanfaatkan aset yang ada jika total aset perusahaan cukup besar. Untuk mengurangi kewajibannya, perusahaan yang sangat menguntungkan sering kali melakukan *transfer pricing aggressiveness* (Saputra, 2022). Peneliti Ilmi dan Dewi Prastiwi (2020) serta Saputra (2022) menemukan bahwa *transfer pricing* terpengaruhi oleh ukuran perusahaan yang memberikan dukungan kepada pernyataan tersebut. Meski demikian, penelitian Hariaji dan Akbar, (2021) serta Cledy dan Amin (2020) menunjukkan bahwa pernyataan tersebut berbanding terbalik.

Perusahaan multinasional menjadi faktor keempat yang mempengaruhi penerapan metode *transfer pricing*. Perusahaan yang tergolong multinasional ialah perusahaan yang melaksanakan bisnis di berbagai negara, menggunakan berbagai mata uang dan metode pembayaran untuk setiap transaksinya. Transaksi afiliasi ataupun transaksi yang melibatkan sejumlah pihak yang mempunyai keterkaitan khusus dengan perusahaan adalah istilah yang terkadang digunakan untuk menggambarkan transaksi yang menyangkut sejumlah pihak yang memiliki korelasi istimewa dengan bisnis. Terlepas dari kenyataan bahwa tarif pajak bervariasi di seluruh negara, manajemen sering kali mengeksploitasi keberadaan sistem transaksi di beberapa negara. Melalui penggunaan teknik transfer pricing, manajemen memanfaatkan variasi tarif pajak yang terlihat selama transaksi multinasional. Manajemen dapat memanfaatkan *transfer pricing* untuk menurunkan pajak dan merealokasi sumber daya dari satu perusahaan ke perusahaan lain yang sedang dikendalikan oleh individu yang sama (Agustina, 2019). Penelitian Agustina (2019) serta Wulandari et al., (2021) menunjukkan bahwa multinasionalitas mempengaruhi harga transfer, sehingga mendukung pernyataan tersebut. Namun penelitian Hariaji dan Akbar (2021) menunjukkan bahwa tidak demikian.

Perusahaan multinasional yaitu perusahaan yang dimiliki dan diurus oleh satu perusahaan namun menjalankan bisnis di banyak negara. Karena mencakup sejumlah pihak yang memiliki hubungan tertentu, suatu transaksi yang melibatkan suatu perusahaan dapat

diklasifikasikan sebagai transaksi afiliasi. Perusahaan multinasional memakai *transfer pricing*, menurut Hariaji & Akbar (2021), untuk memindahkan keuntungan kepada negara dengan tarif pajak yang lebih rendah, akan tetapi perihal tersebut juga dipandang sebagai upaya untuk menarik perhatian kepada perusahaan-perusahaan tersebut. Penelitian difokuskan pada perusahaan pertambangan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI). Rentang waktu yang dicakup berkisar antara tahun 2016 hingga 2020.

Penelitian ini berjudul **“PENGARUH PROFITABILITAS, INOVASI PERUSAHAAN, UKURAN PERUSAHAAN, DAN MULTINASIONALITAS TERHADAP TRANSFER PRICING AGGRESSIVENESS (STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN PERTAMBANGAN YANG TERDAFTAR DI BEI SELAMA TAHUN 2016-2020)”** sesuai dengan latar belakang yang terdapat pada pernyataan tersebut.

## **2.2. Ruang Lingkup**

Mengingat banyaknya kendala yang melekat pada studi ini, berikut ruang lingkup penelitian yang dimaksudkan:

1. Dalam penelitian ini, *transfer pricing aggressiveness* (Y) menjadi variabel dependen, sedangkan faktor independennya adalah profitabilitas (X1), inovasi perusahaan (X2), ukuran perusahaan (X3), dan multinasionalitas (X4).
2. Perusahaan yang tercantum di Bursa Efek Indonesia (BEI) sektor pertambangan menjadi objek utama penelitian ini.
3. Penelitian ini dilakukan pada tahun 2016 hingga 2020.

## **2.3. Rumusan Masalah**

Seiring dengan berkembangnya perekonomian karena globalisasi *transfer pricing* dimanfaatkan perusahaan guna untuk memaksimalkan laba serta sebagai pengelolaan pajak. Perusahaan sering menggunakan *transfer pricing* sebagai alat untuk memaksimalkan

keuntungan dan manajemen tarif pajak. Pemerintah bertujuan untuk mengoptimalkan optimalisasi peraturan perundang-undangan perpajakan agar dana negara yang berasal dari pajak dapat digunakan untuk efisiensi operasional. Apabila transaksi dengan afiliasi masih dalam batas kewajaran khususnya memenuhi ketentuan transfer pricing sebagaimana yang tercantum dalam Pasal 18 ayat (3) dan (4), alhasil tidak terjadi pelanggaran dalam menjalankan praktik transfer pricing (Hariaji & Akbar, 2021). Salah satu interpretasi yang mungkin dari pertanyaan penelitian adalah bahwa penelitian ini berupaya menjawab bagaimana faktor-faktor seperti status multinasional, ukuran perusahaan, profitabilitas, dan inovasi berdampak pada *transfer pricing aggressiveness*.

#### **2.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana *transfer pricing aggressiveness* terpengaruhi oleh multinasional, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan inovasi. Ini adalah analisis empiris terhadap perusahaan pertambangan yang tercatat antara tahun 2016 sampai 2020 di BEI, dan didasarkan pada latar belakang yang diuraikan dalam pernyataan tersebut. Landasan teori penelitian ini adalah teori keagenan yang memberikan penjelasan mengenai adanya konflik antara kedua pihak. Menurut teori keagenan, hubungan antara prinsipal (atau prinsipal) dan agen (atau pihak lain) dijelaskan oleh hubungan kontraktual. Ada sejumlah keputusan yang harus diambil agen agar dapat menjalankan operasional perusahaan prinsipal yang dituangkan dalam rencana kegiatan prinsipal. Agen dan prinsipal mempunyai kepentingan yang saling bersaing, sehingga menimbulkan konflik ini. Studi empiris terhadap perusahaan pertambangan yang tercantum dalam BEI periode 2016-2020 dilakukan dengan tujuan untuk membuktikan, dalam kerangka teori keagenan, bahwa *transfer pricing aggressiveness* terpengaruh oleh multinasionalitas, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan inovasi.

## 2.5. Manfaat Penelitian

Berikut sejumlah manfaat yang diharapkan dari penelitian ini:

### 1. Manfaat Teoritis

Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan variabel-variabel yang mempengaruhi praktik transfer pricing, seperti multinasionalitas, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan teknik inovatif yang terkait dengan agresivitas transfer pricing. Hal ini dibuat dengan harapan agar temuan-temuan yang diperoleh dapat menjadi referensi dan tambahan informasi bagi pihak-pihak yang memerlukannya.

### 2. Manfaat Praktis

#### a. Bagi penelitian selanjutnya

Kami berharap studi ini bisa bermanfaat dan menginspirasi peneliti lain untuk menggali lebih jauh topik *transfer pricing*.

#### b. Bagi perusahaan

Penulis berharap bahwasanya perusahaan yang tertarik dengan *transfer pricing* akan melihat temuan ini sebagai panduan tentang bagaimana mematuhi peraturan dan regulasi yang mengatur praktik tersebut.