

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Fenomena globalisasi ekonomi yang diikuti dengan internasionalisasi investasi, bisnis, perdagangan dan aktivitas ekonomi lainnya, telah memunculkan perusahaan multinasional. Perkembangan tersebut dilengkapi dengan merebaknya konglomerasi dan divisonalisasi/departementasi perusahaan di dalam negeri (Gunadi, 1999: 38). Dalam perusahaan multinasional terjadi berbagai transaksi baik *intra-company* maupun *inter-company*, yang mana semuanya itu ditujukan untuk memperoleh laba sebesar-besarnya dari kegiatan operasinya secara global.

Dalam perusahaan multinasional praktik manajemen laba (*earnings mangement*) merupakan fenomena yang sulit untuk dihindari, karena fenomena ini merupakan dampak dari penggunaan dasar akrual dalam penyusunan laporan Keuangan. Dalam praktiknya para manajer dapat memilih kebijakan Akuntansi sesuai standar Akuntansi Keuangan. Oleh karena itu sangat wajar bahwa para manajer memilih kebijakan-kebijakan tersebut untuk memaksimalkan utilitinya dan nilai perusahaan. (Scott,2003: 368)

Menurut Scott, (2003: 368), manajemen laba dapat dilihat dari dua sisi, yaitu *contracting perspective* dan *financial perspective*. Dalam *contracting perspective*, praktik manajemen laba digunakan sebagai cara mudah untuk melindungi perusahaan sebagai konsekuensi dari realisasi kontrak-kontrak yang kaku dan tidak lengkap. Dikatakan demikian; “*from contracting perspective*,

earning management can be used as a low-cost way of protecting the firm from consequences of unforeseen state realization in the presence of rigid and incomplete contract.” Sedangkan dari sisi *financial perspective*, manager dapat mempengaruhi nilai pasar saham perusahaan, melalui manajemen laba. Dikatakan demikian, *“From financial reporting perspective, managers may be able to affect the market value of the firm’s shares by earnings management.”* (Scott, 2003: 368) maksud dari kedua pandangan tersebut ialah praktik manajemen laba bertujuan untuk memaksimalkan utilitas dan nilai perusahaan.

Scott juga mempertegas bahwa manajemen laba adalah pilihan kebijakan didalam upaya memperoleh tujuan tertentu (Scott, 2003: 369). Pendapat senada dinyatakan oleh Schipper, (1989) dalam Subramanyam dan (Wild, 2010: 131), bahwa manajemen laba dapat didefinisikan sebagai intervensi manajemen dalam proses penentuan laba, biasanya untuk memenuhi tujuan pribadi.

Selain dari pada praktik manajemen laba perusahaan multinasional juga dihadapkan pada perbedaan perlakuan perpajakan di setiap negara yang tidak hanya berdampak pada pajak perusahaan (*corporate taxation*) saja tetapi juga keputusan investasi dan desain perpajakan untuk berbagai keputusan investasi tersebut. Diungkapkan oleh Eiteman, *et. al.* (2001: 492), bahwa tujuan utama dari perencanaan pajak multinasional adalah memaksimalkan pendapatan MNE setelah pajak dibayar. Dikatakan berikut,

“to plan effectively, MNEs must understand not only the intricacies of their own operations worldwide, but also the different structures and interpretations of tax liabilities across counties. The primary objective of multinational tax planning is the maximization of the MNE’s income after tax are paid.”

Chen et al. (2007) mengemukakan bahwa manajemen laba pada umumnya terdiri dari pilihan akuntansi yang menaikkan laba akuntansi dan agresivitas pajak dengan pilihan akuntansi untuk menurunkan laba fiskal. Kadang kala manajemen mengurangi penggunaan teknik “bebas” manajemen laba yang memungkinkan menaikkan pendapatan akuntansi, tapi tidak menaikkan pendapatan kena pajak. Atau, mengurangi penggunaan teknik “bebas” perencanaan pajak yang mengakibatkan mengurangi pendapatan kena pajak tapi tidak pendapatan akuntansi, atau keduanya.

Munculnya agresivitas pajak atau perencanaan pajak secara agresif atau lebih dikenal dengan istilah *tax avoidance* (penghindaran pajak) menunjukkan bahwa fungsi kepatuhan tidak lagi menjadi ciri perusahaan dan para manajer dalam pertimbangan kewajiban perpajakan perusahaan mereka. Kompasiana.com edisi 29 Juli 2013 mengutip pernyataan Menteri Keuangan Agus Martowardjo, bahwa praktik *transfer pricing* oleh perusahaan multinasional marak dilakukan di Indonesia. Diperkirakan lebih kurang 4000 perusahaan multinasional tidak membayar pajak dalam tujuh tahun terakhir.

Dalam undang-undang perpajakan no 36 tahun 2008 tentang pajak penghasilan, pada pasal 18, sorotan kuat atas dugaan *transfer pricing* adalah 1) keberadaan afiliasi (*associated enterprises*) atau hubungan istimewa (*special relationship*); 2) kewajaran (*arm's length principle*). Prinsip dasar dalam perpajakan perusahaan afiliasi yang berlokasi di negara-negara yang berbeda adalah untuk menentukan laba kena pajak mereka dengan akuntansi yang terpisah. Menurut Budilaksono (2014), *transfer pricing* atau pengalihan keuntungan

memungkinkan wajib pajak mencari manfaat dari negara-negara berpajak rendah (*tax heaven country*). Perusahaan multinasional menggeser barang-barang atau bahan baku produksinya ke negara-negara berpajak rendah tersebut untuk mendapat keuntungan (*profit shifting*).

Dalam 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 sebagian 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 (bentuk usaha tetap) atau anak perusahaan yang beroperasi di negaranya terpisah dari grup berdasar harga yang wajar yang seharusnya terjadi apabila transaksi dilakukan dengan pihak di luar grupnya (*arm's length price*). (Gunadi, 2006)

Dari kedua pendekatan tersebut, UU Pajak Penghasilan (PPh) di Indonesia menyebut pendekatan kedua (pendekatan harga dan laba wajar atau *arm's length profits*). Hal ini sejalan dengan praktik pemajakan internasional yang berterima umum dan dianjurkan untuk negara-negara anggota OECD. Pasal 18 ayat (2) UU PPh menegaskan pemberlakuan *arm's length price* dan *profit* tersebut dengan memberikan kewenangan kepada Dirjen Pajak untuk menghitung kembali laba fiskal dan menentukan utang sebagai modal, apabila terdapat transaksi antara pihak yang terdapat hubungan istimewa. (Gunadi, 2006)

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 (Setiawan, 2014).

Abuse of transfer pricing ternyata tidak hanya bisa dilakukan ke negara yang mempunyai tarif pajak yang lebih rendah (*tax heaven countries*). Tetapi *abuse of transfer pricing* juga dapat dilakukan ke perusahaan dalam satu grup di negara yang lebih tinggi tarif pajaknya sepanjang perusahaan di negara tersebut sedang mengalami kerugian atau terdapat banyak *loophole* perpajakan yang bisa dimanfaatkan di negara tersebut (Setiawan, 2014).

Abuse of transfer pricing hanya dapat dilakukan oleh perusahaan multinasional yang mempunyai anak-anak perusahaan di berbagai negara (*international transfer pricing*). Sedangkan *domestic transfer pricing* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap potensi penerimaan pajak pada negara tersebut karena pengurangan laba di satu perusahaan akan mengakibatkan penambahan laba di perusahaan lainnya sehingga hasilnya akan sama ke penerimaan pajak. Walaupun *domestic transfer pricing* masih dapat digunakan untuk mengalihkan laba dari suatu perusahaan ke perusahaan lain yang masih berhak menikmati kompensasi kerugian. (Setiawan, 2014)

Penjelasan di atas menunjukkan bahwa *abuse of transfer pricing* sangat berpotensi menyebabkan risiko berkurangnya pendapatan negara dari sisi penerimaan pajak. Lebih lanjut Setiawan (2014), mengatakan rumor menyebutkan bahwa potensi jumlah penerimaan pajak yang hilang akibat praktik *abuse of*

transfer pricing mencapai Rp1.300 triliun/tahun⁷. Jumlah yang sangat mencengangkan karena jumlah tersebut mencapai sekitar 114% dari target penerimaan pajak tahun 2013. Pemerintah Indonesia sendiri mulai memperhatikan praktik *transfer pricing* pada tahun 1993, itu pun 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. (Setiawan, 2014)

Secara universal transaksi antarwajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa disebut *transfer pricing*. Hal ini dapat mengalihkan penghasilan, dasar pengenaan pajak (*tax base*) atau biaya dari satu wajib pajak ke wajib pajak lain yang dapat direkayasa untuk menekan keseluruhan jumlah pajak terutang atas wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut. (Yuniasih dkk., 2012)

Penelitian mengenai motivasi pajak dalam transaksi *transfer pricing* telah dilakukan. Swenson (2001), dalam penelitian berjudul “*tax reform and evidence of transfer pricing*”, menemukan bahwa tarif impor dan pajak mempengaruhi insentif untuk melakukan transaksi *transfer pricing*; dikatakan bahwa “*the manipulation of transfer prices changes the relative tax burdens multinational firm face in their different countries of operation. Transfer price manipulation also triggers changes in the tariffs that are levied on intra-company imports.*” Bernard, *et al.* (2006) menemukan bahwa harga transaksi pihak terkait berhubungan dengan tingkat pajak dan tarif impor negara tujuan.

Topik mengenai permasalahan *transfer pricing* sedang hangat dewasa ini. Dalam perdagangan perusahaan multinasional baik *intra-company* mau pun *inter-company*; *transfer pricing* menjadi salah satu cara utama perusahaan merancang investasi dengan optimalisasi laba melalui praktik manajemen laba sekaligus penghematan pajak. Harga transfer adalah harga yang dibebankan satu subunit (departemen atau divisi) untuk suatu produk atau jasa yang dipasok ke subunit yang lain di organisasi yang sama (Horngren, 2006: 375).

Anthony dan Govindarajan (2005: 284) bahkan menggunakan definisi yang lebih sempit dengan membatasi istilah harga transfer pada nilai yang diberikan atas suatu transfer barang atau jasa dalam suatu transaksi di mana setidaknya salah satu dari kedua pihak yang terlibat adalah pusat laba. Lebih lanjut dikatakan mengenai harga transfer dalam perpajakan bahwa, tingkat pajak penghasilan efektif dapat memiliki perbedaan yang sangat jauh di masing-masing negara asing. Sistem harga transfer yang memungkinkan pengalihan keuntungan ke negara-negara dengan tingkat pajak yang rendah dapat mengurangi jumlah pajak penghasilan perusahaan yang digabung dari seluruh dunia. (Anthony dan Govindarajan, 2005: 475)

Para ahli mengakui bahwa *transfer pricing* memungkinkan perusahaan untuk menghindari pajak berganda, tetapi juga terbuka untuk penyalahgunaan. Hal ini dapat digunakan untuk mengalihkan keuntungan ke negara yang tarif pajaknya rendah, dengan memaksimalkan beban, dan pada akhirnya pendapatan (PricewaterhouseCoopers, 2009 dalam Yuniasih dkk., 2012).

Transfer pricing dalam *company-internal trade* biasanya dikendalikan oleh ‘*arm’s length principle*’. Namun, karena integrasi perekonomian adalah karakteristik khusus dari perusahaan afiliasi, sering kali tidak dimungkinkan untuk menghitung harga transfer yang sebenarnya. Oleh karena itu, perusahaan multinasional harus memiliki kisaran kesempatan-kesempatan untuk menetapkan *tax-optimal transfer prices*. Hal ini mengimplikasikan distorsi keputusan manajemen internal perusahaan yang mendasarkan keputusannya atas *transfer pricing*. Lebih lanjut, hal ini akan berdampak pada pendapatan pajak suatu negara (Overesch, 2006).

Selain motivasi pajak, keputusan untuk melakukan *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh kepemilikan saham. Struktur kepemilikan di Indonesia terkonsentrasi pada sedikit pemilik (Claessens *et al.*, 2000; Zuang *et al.*, 2000), sehingga terjadi konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas (Prowsen, 1998).

Melihat struktur kepemilikan di Indonesia yang memungkinkan terjadinya konflik keagenan, penulis melanjutkan dengan melihat faktor utama lainnya yang memengaruhi manajemen laba, yaitu dari sisi teori agensi (*agency theory*).

Menurut Salno dan Baridwan (2000); konsep manajemen laba menggunakan pendekatan *agency theory* menyatakan bahwa, praktek *earning management* dipengaruhi konflik antara kepentingan manajemen (*agent*) dan pemilik (*principal*) yang timbul karena setiap pihak berusaha untuk mencapai atau mempertimbangkan tingkat kemakmuran yang dikehendaknya.

Munculnya masalah keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas disebabkan beberapa hal berikut, antara lain; Pemegang saham mayoritas terlibat dalam manajemen sebagai direksi atau komisaris yang kemungkinan besar melakukan ekspropriasi terhadap pemegang saham minoritas (Mitton, 2002), lebih lanjut dijelaskan bahwa *“the lower transparency of diversified firms in emerging markets results in a higher level of asymmetric information that may allow managers or controlling shareholders to more easily take advantage of minority shareholders”* (Lins dan Servaes, 2000 dalam Mitton, 2002)

Selanjutnya Claessens *et al.*, (2000), menyatakan bahwa hak suara yang dimiliki pemegang saham mayoritas melebihi hak atas aliran kasnya, karena adanya kepemilikan saham dalam bentuk bersilang, piramida dan berkelas. Bentuk kepemilikan seperti ini akan mendorong pemegang saham mayoritas untuk mengutamakan kepentingan mereka sendiri yang sangat berbeda dengan kepentingan investor dan stakeholder lain. Dikatakan; *“large shareholders could more likely to pursue objectives that are inconsistent with those of minority shareholders if they are involved with management of the firm or if their voting rights exceed their cash flow rights.”* (Claessens *et al.*, 2000)

Kemudian Pemegang saham mayoritas mempunyai kekuatan untuk mempengaruhi manajemen dalam membuat keputusan-keputusan yang hanya memaksimalkan kepentingannya dan merugikan kepentingan pemegang saham minoritas. Lemahnya perlindungan hak-hak pemegang saham minoritas,

mendorong pemegang saham mayoritas untuk melakukan *tunneling* yang merugikan pemegang saham minoritas (Claessens *et al.*, 2002).

Istilah *tunneling* seperti yang disebut oleh Claessens dikenal dengan *tunneling incentive* atau insentif terowongan didefinisikan lebih sederhana menurut Kompasiana.com, (31 Agustus 2013) bahwa, secara logika sederhana, '*tunneling*' bisa diartikan sebagai terowongan atau jalan bawah tanah, dimana suatu pihak (*controlling shareholder*) akan mencari jalan untuk menyalurkan "sesuatu manfaat" tanpa diketahui atau disadari oleh pihak lain (*minority shareholders*). Oleh sebab itu, istilah *tunneling* dipakai dalam konteks pengambilan manfaat atau keuntungan dari perusahaan oleh *controlling shareholder*, yang merugikan kepentingan *minority shareholders*, biasanya terjadi pada perusahaan terbuka/publik.

Istilah "*tunneling*" pertama kali didefinisikan menurut La Porta *et al.*, (2000), *tunneling* datang dalam dua bentuk. Pertama, pemegang saham pengendali hanya dapat mentransfer sumber daya dari perusahaan untuk kepentingan sendiri melalui transaksi *self-dealing*. Kedua, pemegang saham pengendali dapat meningkatkan kepemilikan perusahaannya tanpa mentransfer aset apapun, yaitu melalui *dilutive share issues*, *freezeouts mionority*, *insider trading*, *creeping acquisitions*, atau transaksi keuangan lainnya yang mendiskriminasi kelompok minoritas. Dikatakan sebagai berikut:

"Tunneling comes in two forms. First, a controlling shareholder can simply transfer resources from firm for its own benefit through self-dealing transaction. Such transactions include outright theft or fraud, which are illegal everywhere though often go undetected or unpunished, but also asset sales, contracts such as transfer pricing advantageous to the controlling shareholder, excessive executive

compensation, loan guarantees, expropriation of corporate opportunities, and so on. Second, the controlling shareholder can increase his share of the firm without transferring any assets through dilutive share issues, minority freezeouts, insider trading, creeping acquisitions, or other financial transactions that discriminate against minorities.” (La Porta et al., 2000)

Tunneling dapat berupa transfer ke perusahaan induk yang dilakukan melalui transaksi pihak terkait atau pembagian dividen. Transaksi pihak terkait lebih umum digunakan untuk tujuan tersebut daripada pembayaran dividen karena perusahaan yang terdaftar di Bursa harus mendistribusikan dividen kepada perusahaan induk dan pemegang saham minoritas lainnya. Pemegang saham minoritas perusahaan yang terdaftar sering dirugikan ketika harga *transfer* menguntungkan perusahaan induk atau pemegang saham pengendali (Lo et al., 2010). Lo et al. mengatakan sebagai berikut,

“Transfer to parent firm can be accomplished by related-party transaction or dividend distribution. We believe related-party transactions are more commonly used for this purpose than dividend payouts because listed firms have to distribute dividends to both their parent SOEs and other outside shareholders. The minority shareholders of listed firm lose out when the transfer prices favor the parent or controlling shareholders.” (Lo et al., 2010)

Berdasarkan pengertian di atas *tunneling* akan dapat memengaruhi praktik manajemen laba baik secara langsung melalui dividen ataupun tidak langsung melalui *transfer pricing*. (Lo et al., 2010)

Berdasarkan pemaparan di atas, dapat ditarik benang merah yang mendasari penelitian ini, bahwa secara umum motivasi dilakukannya perencanaan pajak adalah untuk memaksimalkan laba setelah pajak, karena pajak ikut mempengaruhi pengambilan keputusan atas suatu tindakan dalam operasi perusahaan untuk melakukan investasi melalui analisis yang cermat. (Suandy,

2011: 13). Penulis melihat perencanaan pajak secara agresif yang dilakukan perusahaan dengan tujuan memaksimalkan laba setelah pajak perusahaannya secara global. Ditambah dengan faktor yang tak terhindarkan yaitu *tunneling* karena struktur kepemilikan yang cenderung terkonsentrasi di Indonesia. Maka praktik manajemen laba bukanlah hal yang aneh terjadi melalui perencanaan pajak yang agresif dan *tunneling incentive* jika memang tujuan akhir perusahaan multinasional adalah laba setelah pajak sebesar-besarnya secara global.

Penelitian terdahulu oleh Aharony et al., (2010) berjudul “*Tunneling as An Incentive for Earnings Management During The IPO Process in China*” menemukan bahwa *tunneling incentive* setelah *initial public offering* (IPO) berhubungan dengan penjualan hubungan istimewa sebelum IPO. Mengingat motivasi manajemen laba menurut Scott (2003: 377) adalah motivasi bonus, motivasi kontrak, motivasi politik, motivasi pajak, motivasi penggantian CEO, motivasi saham perdana (IPO), dan motivasi pasar modal, yang mana salah satu tujuannya untuk mengurangi kewajiban pajak yang harus dibayar dan memaksimalkan laba secara global.

Penelitian yang dilakukan di Indonesia, oleh Ulfah (2013) berjudul “Pengaruh Beban Pajak Tangguhan dan Perencanaan Pajak terhadap Praktek Manajemen Laba” Menemukan bahwa memang terjadi manajemen laba dengan tujuan menghindari pelaporan kerugian pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di BEI tahun 2009-2011. Perencanaan pajak memiliki pengaruh positif, semakin tinggi perencanaan pajak maka semakin besar peluang perusahaan melakukan manajemen laba. Salah satu perencanaan pajak adalah dengan cara mengatur

seberapa besar laba yang dilaporkan, sehingga masuk dalam indikasi adanya praktik manajemen laba.

Penelitian lain dilakukan Yuniasih, dkk., (2012) berjudul “Pengaruh Pajak dan *Tunneling Incentive* pada Keputusan *Transfer Pricing* Perusahaan Manufaktur yang Listing di Bursa Efek Indonesia”. Menyimpulkan pajak dan *tunneling incentive* berpengaruh positif pada keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan beban tersebut. Transaksi pihak terkait lebih umum digunakan untuk tujuan transfer kekayaan dari pada pembayaran dividen karena perusahaan yang terdaftar harus mendistribusikan dividen kepada perusahaan induk dan pemegang saham minoritas lainnya. Kondisi yang unik dimana kepemilikan saham pada perusahaan publik di Indonesia cenderung terkonsentrasi sehingga ada kecenderungan pemegang saham mayoritas untuk melakukan *tunneling*.

Melalui penelitian ini penulis mencoba mengembangkan penelitian-penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Aharony et al. (2010), Yuniasih, dkk. (2012), dan Ulfah (2013). Penelitian ini mengembangkan variabel-variabel independen dan mencoba menguji indikator variabel menggunakan proksi yang berbeda. Selain memang disarankan oleh peneliti-peneliti sebelumnya tersebut, khususnya karena penulis berfokus pada agresivitas pajak dalam variabel perencanaan pajak yang penulis gunakan. Penulis menggunakan proksi yang dirasa lebih baik untuk mengukur perencanaan pajak dalam penelitian ini. Mengacu pada jurnal menurut Lanis dan Richardson (2012) menyatakan bahwa

ETR (*effective tax rate*) merupakan proksi yang paling banyak digunakan pada penelitian terdahulu untuk mengukur agresivitas pajak. Penelitian ini juga menggunakan variabel kontrol profitabilitas dengan *return on asset* (ROA) dan ukuran perusahaan (*size*) yang mana akan dibahas lebih mendalam pada bab 4.

Perpajakan internasional telah menjadi topik yang paling menarik dan penulis senang sejak lama. Penelitian ini sangat penting dilakukan khususnya terkait masalah praktik *tunneling incentive* melalui *transfer pricing*, yang mana praktik ini diduga marak dibanyak perusahaan multinasional untuk tujuan mempengaruhi kewajiban membayar pajak. Penelitian ini berusaha menguji dan menganalisis pengaruh perencanaan pajak agresif terhadap praktik manajemen laba yang dilakukan oleh para manajer atau pemegang saham mayoritas untuk kepentingan mereka sendiri, atau kepentingan tertentu.

Penelitian ini bermanfaat untuk diteliti sebagai suatu pengembangan pengetahuan untuk lebih memahami praktik-praktik yang dilakukan perusahaan multinasional di Indonesia. Mengingat bagi perusahaan multinasional, isu *transfer pricing* dan manajemen laba adalah merupakan isu penting, terkait perencanaan pajak agresif, terlebih dengan tujuan optimalisasi laba, skema paling mudah adalah dengan mengalihkan laba mereka dari negara dengan tarif pajak tinggi ke negara yang tarif pajaknya rendah, seperti yang dilakukan oleh beberapa perusahaan besar dan terkenal seperti Google, Starbucks, dan Amazon.

Keberadaan skema *abusive transfer pricing* menjadi wujud nyata dan memerankan peran sebagai jembatan bagi perencanaan pajak dan *tunneling incentive* terhadap tujuan sesungguhnya dari perusahaan multinasional, yaitu

optimalisasi laba *group* secara global, yang mana optimalisasi laba merupakan tujuan utama dari praktik manajemen laba. Maka dari itu untuk membuktikan teori terhadap fenomena yang tak terhindarkan dalam perusahaan multinasional, penulis melakukan penelitian yang bersifat mengetahui dan menguji pengaruh bahwa isu penting mengenai agresifitas pajak dan *tunneling incentive* dapat mempengaruhi praktik manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan multinasional di Indonesia.

Amat disayangkan tidak banyaknya penelitian mengenai perpajakan internasional dilakukan di Indonesia. Kebanyakan penelitian serupa malah dikategorikan sebagai bidang penelitian keuangan bukan bidang perpajakan, meskipun titik berat permasalahan adalah pada perpajakan. Hal ini pun memotivasi dan menggerakkan penulis untuk melakukan penelitian yang mana akan menguji dan membuktikan **pengaruh perencanaan pajak dan *tunneling incentive* terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia tahun 2011-2013.**

1.2 Rumusan Masalah

Perumusan masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah perencanaan pajak berpengaruh pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia?
2. Apakah dividen berpengaruh pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia?

3. Apakah *transfer pricing* berpengaruh pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia?
4. Apakah profitabilitas berpengaruh pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia?
5. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia?
6. Apakah perencanaan pajak, dividen, *transfer pricing*, profitabilitas, dan ukuran perusahaan berpengaruh secara simultan pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui dan menguji adanya pengaruh perencanaan pajak pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia.
2. Untuk mengetahui dan menguji adanya pengaruh dividen pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia.
3. Untuk mengetahui dan menguji adanya pengaruh *transfer pricing* pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia.
4. Untuk mengetahui dan menguji adanya pengaruh profitabilitas pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia.
5. Untuk mengetahui dan menguji adanya pengaruh ukuran perusahaan pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia.

6. Untuk mengetahui dan menguji adanya pengaruh perencanaan pajak, dividen, *transfer pricing*, profitabilitas, dan ukuran perusahaan secara simultan pada manajemen laba perusahaan manufaktur yang *listing* di Bursa Efek Indonesia.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Adapun manfaat penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat menambah perbendaharaan pengetahuan yang berkaitan dengan perpajakan internasional, kebijakan perpajakan dan standar akuntansi dalam permasalahan *transfer pricing*. Penelitian ini juga diharap dapat memberikan masukan mengenai berbagai praktik yang dilakukan perusahaan multinasional dalam praktik *tunneling incentive*, hubungan istimewa, *tax planning*, dan faktor-faktor lainnya yang memengaruhi praktik manajemen laba.

1.4.1 Manfaat Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pemerintah (*fiskus*) dalam membuat suatu kebijakan, terutama bagi perusahaan multinasional, agar dapat mengatasi masalah yang timbul dari transaksi hubungan istimewa dan *tunneling incentive* dalam bentuk *transfer pricing*. Direktorat Jendral Pajak perlu mengembangkan kebijakan yang lebih baik agar *potential tax losses* dapat diminimalkan dan Wajib Pajak dapat lebih patuh dalam memenuhi kewajiban pajaknya dengan tujuan akhir peningkatan penerimaan pajak negara.

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan ini terdiri dari enam bab, dimana masing-masing bab terdiri dari beberapa sub bab. Hal ini dilakukan agar penulisan ini lebih sistematis dan teratur. Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menggambarkan latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan penulisan tesis, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan kajian teori maupun penelitian-penelitian serupa yang telah dilakukan sebelumnya.

BAB III KERANGKA PEMIKIRAN, MODEL, DAN HIPOTESIS PENELITIAN

Bab ini menjelaskan apa yang menjadi kerangka pemikiran, model penelitian, dan hipotesis penelitian.

BAB IV METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan populasi dan teknik pengambilan sampel, metode penelitian, dan operasional variabel yang akan diuji.

BAB V PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai hasil uji statistik dan menganalisis hipotesis yang diuji.

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menyajikan kesimpulan yang dapat diambil dari uraian pada bab sebelumnya serta saran untuk penelitian selanjutnya.