

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Globalisasi telah memberikan dampak semakin meningkatnya transaksi *transnasional*. Lebih dari 60% nilai perdagangan dunia dihasilkan dari transaksi yang berhubungan dengan perusahaan multinasional dengan menggunakan skema *transfer pricing*. (www.news.ddtc.co.id, Suci Noor Aeny, 21 Februari 2017). Kebijakan *transfer pricing* yang dilakukan meliputi penghitungan harga, imbalan atau persyaratan dagang, pembiayaan dan pelaksanaan bisnis antar anggota. Dilihat dari sisi pemerintahan, sebagaimana praktik *transfer pricing* tercantum dalam Peraturan Dirjen Pajak Nomor 32 Tahun 2011 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi Antara Wajib Pajak dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa diyakini dapat mengakibatkan berkurang atau hilangnya potensi penerimaan pajak suatu negara karena perusahaan multinasional cenderung memindahkan kewajiban perpajakannya dengan cara mengalihkan laba dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah. *Transfer pricing* merupakan isu klasik di bidang perpajakan, khususnya menyangkut transaksi internasional yang dilakukan oleh korporasi multinasional. Masalah *transfer pricing* merupakan masalah internasional karena banyak negara mempunyai kepentingan, terutama negara berkembang yang dalam transaksi tersebut sering menjadi negara sumber penghasilan.

Menurut Gunadi (1994) *transfer pricing* merupakan jumlah harga atas penyerahan barang atau imbalan atas penyerahan jasa yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam transaksi finansial dan lainnya. Perusahaan multinasional banyak melakukan berbagai transaksi antar divisi maupun antar perusahaan yang berbeda, hal ini akan membuat dua pihak tersebut melakukan negosiasi untuk menetapkan harga transfer. Menurut Mangoting (2000) Penentuan harga transfer antar divisi dikenal dalam akuntansi sebagai *transfer pricing*. Awalnya *transfer pricing* dikenal dalam akuntansi manajemen sebagai kebijakan harga yang diterapkan atas penyerahan barang atau jasa antar departemen di dalam suatu perusahaan dengan tujuan untuk mengukur kinerja dari masing-masing departemen tersebut.

Menurut Yuniasi, Rasmini dan Wirakusuma (2012) perusahaan multinasional biasanya menerapkan desentralisasi operasi dengan cara membagi perusahaannya atas pusat-pusat pertanggungjawaban baik itu pusat biaya maupun pusat penghasilan, telah memanfaatkan *transfer pricing* sebagai alat untuk menghindari atau menggelapkan pajak dengan cara meminimalkan beban pajak yang harus ditanggung perusahaan. Semakin besar pajak yang ditanggung perusahaan, maka akan semakin memicu perusahaan tersebut untuk menerapkan *transfer pricing* dalam rangka meminimalkan jumlah beban pajak tersebut. Dalam Sekhar (2016) praktek ini dikenal dengan penghindaran pajak dengan memperbesar harga beli dan memperkecil harga jual antar perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba kepada perusahaan yang beroperasi di negara yang menerapkan tarif pajak rendah.

Tahun 2005-2006, kasus *transfer pricing* antara PT Adaro Energy Tbk yaitu perusahaan Indonesia dengan produsen batu bara terbesar di belahan bumi selatan dan

keempat terbesar di dunia dengan perusahaan afiliasnya yaitu Coaltrade Service Internasional Pte Ltd, yang mana pada tahun 2005 Adaro menjual batubara ke anak perusahaannya di Singapura dengan harga tidak wajar (dibawah harga pasar Internasional). Dari kasus PT Adaro ini potensi kerugian penerimaan pajak Indonesia tahun 2005-2006 mencapai Rp 9,121 triliun dan belum lagi kerugian dari potensi royalti 13,5% yang mencapai Rp 1,231 triliun. Tentunya saja hal ini akan berdampak pada penerimaan pajak negara pada tahun berjalan (www.nasional.kompas.com, 9 Juli 2008).

Selain kasus PT Adaro ada beberapa contoh perusahaan yang melakukan praktik *transfer pricing* yaitu PT Toyota Motor Manufacturing Dalam kasusnya, PT Toyota Manufacturing Indonesia melakukan penjualan ekspor kepada unit bisnisnya Toyota Motor Asia Pacific Pte. Ltd yang bermarkas di Singapura dengan harga dibawah harga pasar. Negara Singapura dipilih karena di Singapura tarif PPH badannya paling rendah di Asia Tenggara yakni 15 persen sampai dengan 17 persen. Penjualan ekspor ini menyebabkan PT Toyota Manufacturing Indonesia menanggung kerugian dari hasil penjualan tersebut dan secara otomatis membuat beban pajak penghasilan yang dibayarkan kepada Negara menjadi berkurang. Berdasarkan perhitungan Direktorat Jendral Pajak (DJP) kerugian negara yang timbul akibat *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT Toyota Manufacturing Indonesia sebesar 1,22 triliun atas penghasilan kena pajak (PKP) tahun 2007 dan 2008 masing masing sebesar Rp 975 miliar (2007) dan Rp 2,45 triliun (2008). (www.kompasiana.com, 3 Maret 2017).

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) memandang Indonesia tidak mungkin sepenuhnya terhindar dari dampak praktik *transfer pricing*. Karena itu, Indonesia harus

mempersiapkan regulasi dan *law enforcement* yang kuat untuk melindungi kepentingan. Praktik *transfer pricing* ini diduga telah menimbulkan kerugian di sektor perpajakan mencapai miliaran bahkan triliunan rupiah. Praktik tidak wajar ini cenderung menguntungkan bagi negara-negara yang justru melindungi praktik tidak terpuji, seperti negara-negara *tax haven countries*. *Tax havens* dalam *Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)* secara umum diartikan sebagai negara atau wilayah yang menegakkan pajak rendah atau bahkan tidak mengenakan pajak sama sekali. Negara atau wilayah tersebut sekaligus menyediakan tempat yang aman bagi simpanan untuk menarik masuknya modal. Direktur Eksekutif *Center For Indonesian Taxation* Yustinus Prastowo mengatakan, Indonesia berpotensi kehilangan penerimaan pajak hingga Rp. 100 triliun setiap tahunnya. Praktik penggelapan itu dilakukan perusahaan modal asing (PMA). Hal itu disebabkan perencanaan pajak dalam negeri masih lemah, sehingga mereka memanfaatkan hal tersebut. (www.economy.okezone.com, 16 September 2015).

Selain faktor perpajakan, faktor lain yang mempengaruhi perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* adalah kepemilikan asing. Kepemilikan saham asing merupakan proporsi saham biasa perusahaan yang dimiliki oleh perorangan, badan hukum, pemerintah serta bagian-bagiannya yang berstatus luar negeri. Banyak perusahaan di Asia termasuk Indonesia memiliki struktur kepemilikan yang terkonsentrasi. Dalam perusahaan yang kepemilikannya terkonsentrasi, pemegang saham pengendali memiliki lebih banyak pengaruh terhadap perusahaan seperti akses informasi, pengawasan dan pengendalian terhadap aktivitas bisnis perusahaan. Pemegang saham pengendali adalah entitas yang memiliki saham sebesar

20% atau lebih secara langsung maupun tidak langsung sehingga entitas dianggap memiliki pengaruh signifikan dalam mengendalikan perusahaan (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 15, 2015). Menurut Sari (2012: 162) semakin besar kepemilikan saham asing, maka kendali atas pengelolaan perusahaan semakin besar, dengan kendali yang dimiliki, pemegang saham dapat menguntungkan dirinya sendiri dengan memanfaatkan perusahaan yang dikendalikannya atau (*ekpropriasi*) dan salah satu caranya adalah dengan memanfaatkan *transfer pricing* untuk menjual produk dari perusahaan yang dikendalikan kepada perusahaan pribadinya dengan harga di bawah harga pasar.

Di samping motivasi untuk menurunkan pajak, bonus plan juga mempengaruhi perusahaan melakukan *transfer pricing*. Bonus plan merupakan salah satu strategi perhitungan dalam akuntansi yang tujuannya adalah untuk memaksimalkan penerimaan kompensasi oleh direksi atau manajemen dengan cara meningkatkan laba perusahaan secara keseluruhan. Dengan adanya praktik *transfer pricing*, maka tidak menutup kemungkinan akan terjadi kerugian pada salah satu divisi atau subunit. Hartati (2015) pemberian bonus *plan* berdasarkan pada besarnya laba maka adalah logis bila direksi yang remunerasinya didasarkan pada tingkat laba akan membuat perencanaan untuk memanipulasi laba tersebut untuk memaksimalkan penerimaan bonus dan remunerasinya ditahun mendatang. Bonus adalah apresiasi yang diberikan oleh pemilik perusahaan kepada manajer apabila target laba perusahaan terpenuhi. Pemberian bonus ini akan berdampak kepada manajemen dalam merekayasa laba. Untuk memaksimalkan bonus, manajer cenderung memaksimalkan laba bersih. Hal ini sesuai dengan *bonus plan hypothesis* dimana manajer akan menggunakan prosedur akuntansi

yang menaikkan laba dengan praktek *transfer pricing*. Hasil penelitian dari Lo (2010) dimana bonus berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan perusahaan yang dilaporkan dengan meningkatkan laba periode sekarang salah satunya dengan praktik *transfer pricing*.

Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu yang menunjukkan hasil penelitian yang berbeda-beda dari setiap variabel dan banyaknya kasus yang ada mengenai praktik *transfer pricing*, maka penulis tertarik untuk mengangkat masalah ini dan membuat penelitian kembali dengan judul “Pengaruh Beban Pajak, Kepemilikan Asing dan *Bonus Plan* terhadap *Transfer pricing* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2017”. Objek penelitian ini dibatasi variabel yang digunakan pada penelitian yaitu pajak, kepemilikan asing, bonus plan sebagai variabel independen dan *transfer pricing* sebagai variabel dependen.

1.2. Rumusan Masalah

1. Apakah beban pajak berpengaruh terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
2. Apakah kepemilikan asing berpengaruh terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
3. Apakah *bonus plan* berpengaruh terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?
4. Apakah pajak, kepemilikan asing, *bonus plan* berpengaruh terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh beban pajak terhadap praktik *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
2. Untuk mengetahui pengaruh kepemilikan asing terhadap praktik *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
3. Untuk mengetahui pengaruh *bonus plan* terhadap praktik *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
4. Untuk mengetahui pengaruh pajak, kepemilikan asing, *bonus plan* terhadap praktik *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, penelitian ini bermanfaat bagi pihak :

1. Akademisi

Hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan yang berkaitan dengan kebijakan perpajakan, kepemilikan asing, *bonus plan* dan standar akuntansi dalam permasalahan *transfer pricing*. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan masukan mengenai berbagai praktik yang dilakukan perusahaan multinasional dalam praktik hubungan istimewa dan faktor-faktor lainnya yang memengaruhi praktik manajemen laba. Selain itu diharapkan pembaca memahami contoh konkret dalam dunia bisnis dan sebagai bahan pertimbangan bagi peneliti lain yang berminat untuk melakukan penelitian di bidang yang sama. Sebagai alat praktek atas teori-teori yang sudah didapat

penulis, sehingga penulis dapat menambah pengetahuan dan pengalaman secara langsung di lapangan.

2. Praktisi Bisnis

Memberikan manfaat dan gambaran pada manajemen perusahaan untuk memahami pengaruh pajak penghasilan, kepemilikan asing dan bonus *plan* terhadap pengambilan keputusan melakukan *transfer pricing* dalam perusahaan di sektor manufaktur. Diharapkan manajemen perusahaan menggunakan *transfer pricing* dengan bijak. Sebagaimana semestinya tujuan awal *transfer pricing* yaitu adalah sarana kebijakan harga yang diterapkan atas penyerahan barang atau jasa antar departemen di dalam suatu perusahaan dengan tujuan untuk mengukur kinerja dari masing-masing departemen tersebut. Dengan taatnya manajemen perusahaan maka tidak ada pihak-pihak yang lebih diuntungkan atau dirugikan.

3. Pemerintah

Hasil 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 dalam bentuk *transfer pricing*. Direktorat Jenderal Pajak perlu mengembangkan kebijakan yang lebih ketat agar *potential tax losses* dapat diminimalkan dan Wajib Pajak dapat lebih patuh dalam memenuhi kewajiban.