

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Transfer pricing ialah strategi yang digunakan oleh perusahaan dalam penentuan harga pada saat dilakukannya suatu transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa (Anang M. Kurniawan, 2014:1). Menurut Mark Checini, *et al* (2013) untuk *multinational company* yang sudah mempunyai sistem kerja di berbagai negara, strategi harga transfer adalah pilihan terbaik dalam pencapaian keunggulan kompetitif perusahaan pada bagian pengelolaan biaya dan kemungkinan rugi yang timbul dari distorsi pasar di negara-negara yang memiliki kerjasama kemitraan. Harga transfer memiliki tujuan utama yaitu untuk mengukur dan mengevaluasi kinerja keuangan pada suatu perusahaan, tetapi perusahaan multinasional juga sering menggunakan harga transfer agar perusahaan dapat membayar pajak lebih kecil dengan cara merekayasa harga yang dipindahkan antar divisi (Gusnardi, 2009). Dari sudut pandang pajak, keberhasilan utama dilakukannya *transfer pricing* ialah transaksi karena adanya hubungan istimewa (Yenni, 2000).

Dari sudut pandang pemerintah, *transfer pricing* berpotensi menyebabkan berkurangnya bahkan hilangnya pendapatan negara dari sisi pajak karena *multinational company* melakukan pergeseran pajak yang harus dibayar dari negara yang memiliki tarif pajak tinggi ke negara yang memiliki tarif pajak rendah

(Santoso, 2004). Dari sudut pandang bisnis, meminimalkan biaya termasuk meminimalkan pembayaran pajak merupakan upaya yang dilakukan oleh entitas bisnis (Santoso, 2004). Pada dasarnya otoritas pajak memperbolehkan praktik penghindaran pajak melalui praktik transaksi hubungan istimewa apabila dilakukan sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku (Suandy, 2011:21). Namun apabila perusahaan melakukan tindakan penghindaran pajak dengan cara yang agresif dan berpotensi ke arah penggelapan pajak tentu dari sektor pajak akan sangat dirugikan pada pendapatan kas negara (Suandy, 2011:21).

Permasalahan tentang harga transfer telah banyak terjadi baik di dalam negeri ataupun di luar negeri, diantaranya: permasalahan mengenai *transfer pricing* terjadi di PT Asia Agri Group (AAG). Kasus penggelapan pajak di Indonesia yang dilakukan oleh PT Asian Agri Group (AAG) merupakan kasus penggelapan pajak melalui mekanisme harga transfer. Kasus penggelapan pajak ini terungkap karena pegawai di perusahaan tersebut melaporkan kepada KPK. Melakukan penjualan produk minyak sawit mentah dengan harga di bawah harga pasar kepada perusahaan afiliasi yang berada di luar negeri lalu menjualnya kembali ke pembeli riil dengan harga tinggi adalah cara yang dilakukan oleh PT AAG. Praktik harga transfer yang dilakukan ini mengakibatkan PT AAG dapat menekan beban pajak dalam negeri. Dampak dari tindakan penggelapan pajak yang dilakukan oleh PT AAG ini mengakibatkan negara diperkirakan mengalami kerugian pajak penghasilan sebesar Rp 786,3 miliar (Metta Dharmasaputra, 2007).

Permasalahan *transfer pricing* juga terjadi di PT Adaro Energy Tbk (ADRO). Coaltrade Services International Pte. Ltd. di Singapura ialah salah satu

perusahaan milik Adaro yang memasarkan batu bara di pasar internasional. Global Witness menyatakan bahwa adanya indikasi penghindaran pajak yang dilakukan Adaro yaitu melakukan pemindahan sejumlah laba ke jaringan perusahaan di luar negeri yang diperoleh dari batu bara yang ditambang di Indonesia. Global Witness dalam laporannya menyatakan bahwa sejak tahun 2009 hingga 2017 Adaro melalui anak perusahaannya di Singapura telah mengatur laba mereka sehingga pajak yang dibayarkan lebih rendah dari pada yang seharusnya dibayar di Indonesia yaitu sebesar US\$ 125 juta. Adaro memindahkan sejumlah besar labanya melalui suaka pajak dan berhasil meminimalkan tagihan pajaknya di Indonesia yang berarti juga mengurangi pendapatan pemerintah dari sisi pajak sebesar hampir US\$ 14 juta setiap tahun yang seharusnya dapat digunakan pemerintah untuk kepentingan umum. Permasalahan ini bukanlah sebuah hal yang baru sebab pernah mencuat sekitar 11 tahun lalu atau pada saat Adaro akan *go public* pada tahun 2008 muncul dugaan *transfer pricing* melalui perusahaan afiliasinya di Singapura. Tetapi permasalahan tersebut menguap karena penghindaran pajak yang dilakukan oleh Adaro tidak terbukti (Monica Wareza, 2019).

Selanjutnya, permasalahan mengenai *transfer pricing* juga terjadi di luar negeri, contohnya Starbucks. Starbucks tidak membayar pajak sama sekali pada tahun 2011 dan mengaku rugi sejak tahun 2008, padahal telah berhasil mencetak penjualan sebesar £112 juta atau sekitar Rp 1,7 triliun. Selama beroperasi di Inggris, Starbucks hanya menyetorkan pajak sebesar £6 juta. Sebagian besar keuntungan Starbucks telah dialihkan dari Inggris ke perusahaan cabang di Belanda dalam bentuk royalti (Barford dan Holt, 2013).

Melihat berbagai kasus yang terjadi tentang *transfer pricing*, saat ini pemerintah menerapkan aturan baru mengenai *transfer pricing*, yaitu sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 213/PMK.03/2016 yang mewajibkan setiap perusahaan membuat TP Doc (*Transfer Pricing Document*), dimana wajib pajak yang melakukan transaksi afiliasi wajib mencatat nilai peredaran bruto tahun pajak sebelumnya dalam satu tahun pajak lebih dari Rp 50 miliar, serta mencatat nilai transaksi afiliasi tahun pajak sebelumnya dalam satu tahun pajak lebih dari Rp 20 miliar untuk transaksi barang berwujud dan lebih dari Rp 5 miliar untuk masing-masing penyediaan jasa pembayaran bunga, pemanfaatan barang tidak berwujud, atau transaksi afiliasi lainnya.

Pengukuran *transfer pricing* dalam penelitian ini menggunakan ETR yang digunakan Saraswati dan Sujana (2017) yaitu beban pajak dikurang beban pajak tangguhan dan dibagi laba kena pajak perusahaan, dimana ETR ialah besaran tarif pajak yang ditanggung oleh perusahaan dalam bentuk persen. ETR digunakan untuk mengatur pajak yang dibayar oleh perusahaan sebagai keseimbangan dari pendapatan ekonomi suatu negara (Ardyansah dan Zulaikha, 2014). Pembuat keputusan dan pihak yang berkepentingan sering menggunakan ETR sebagai referensi untuk membuat kebijakan di perusahaan serta ETR juga menunjukkan dampak insentif pajak dan respon terhadap suatu perusahaan (Lestari dan Wirawati, 2016). ETR ialah proksi pajak (Sarifah, *et al.*, 2019). Menurut pendapat Mardiasmo (2016:23) pajak ialah kontribusi wajib warga negara kepada negara yang dapat dipaksakan berdasarkan undang-undang yang berlaku tanpa mendapatkan jasa timbal yang dapat ditunjukkan langsung digunakan untuk membayar pengeluaran

publik. Pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan beban pajak (Richardson, *et al.*, 2013). Beban pajak adalah pajak yang dibebankan kepada orang pribadi maupun badan sebagai salah satu sektor penerimaan negara (Richardson, *et al.*, 2013).

Faktor lain yang dapat menimbulkan praktik *transfer pricing* adalah *exchange rate* (nilai tukar). Nilai tukar sangat erat kaitannya dengan perdagangan internasional, karena arus kas perusahaan multinasional adalah denominasi dalam beberapa mata uang di mana setiap nilai mata uang relatif terhadap nilai dolar akan berbeda dari waktu ke waktu (berfluktuasi) (Cahyadi dan Noviani, 2018). Perbedaan nilai tukar mata uang inilah yang nantinya dapat mempengaruhi praktik harga transfer di perusahaan multinasional (Marfuah dan Azizah, 2014). Misalnya, sebagian besar perusahaan multinasional meminta untuk menukar satu mata uang dengan mata uang lainnya untuk melakukan pembayaran, karena nilai tukar selalu berfluktuasi terus-menerus sehingga jumlah kas yang diperlukan untuk melakukan pembayaran juga tidak pasti (Marfuah dan Azizah, 2014). Akibatnya adalah jumlah unit mata uang negara asal yang diperlukan untuk membayar bahan baku dari luar negeri yang dapat berubah-ubah bahkan jika pemasok tidak mengubah harga (Marfuah dan Azizah, 2014).

Selain ETR dan *exchange rate*, faktor lain yang dapat menimbulkan praktik *transfer pricing* ialah mekanisme bonus. Menurut pendapat Purwanti (2010), bonus merupakan penghargaan yang diberikan oleh pemilik perusahaan kepada manajer jika target laba perusahaan dapat dipenuhi oleh manager tersebut. Mekanisme dalam pemberian bonus ini akan berdampak pada manajemen dalam memanipulasi

laba dan untuk memaksimalkan bonus manajer cenderung memaksimalkan laba bersih yang ditargetkan perusahaan (Saraswati dan Sujana, 2017). Mekanisme bonus berdasarkan laba adalah metode yang paling sering digunakan oleh perusahaan untuk memberi apresiasi atau penghargaan kepada direktur atau manajer (Viviany, 2018). Pernyataan tersebut sesuai dengan hipotesis rencana bonus (*bonus plan hypothesis*) yaitu memaksimalkan laba sesuai dengan yang ditargetkan perusahaan menggunakan prosedur akuntansi oleh manajer, dengan melakukan praktik *transfer pricing* (Saraswati dan Sujana, 2017).

Selain itu, faktor lain yang mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah *tunneling incentive*. *Tunneling incentive* ialah sikap *majority shareholders* yang memindahkan aktiva dan profit perusahaan untuk keuntungan mereka sendiri, tetapi *minority shareholders* yang akan menanggung biaya yang dibebankan (Chalimatussa'diyah, *et al.*, 2020). Gilson dan Gordon (2003) berpendapat bahwa terdapat beberapa cara yang dapat diambil oleh pemegang saham mayoritas untuk mendapatkan manfaat atau keuntungan pribadi melalui kontrol kebijakan operasi perusahaan seperti dividen, bonus, honorarium dan tunjangan serta langkah-langkah untuk mendapatkan manfaat atau keuntungan pribadi melalui kebijakan kontrak antara lain dengan *tunneling*. Entitas bisnis akan melakukan berbagai cara yang bisa meminimalkan pajak (Gilson dan Gordon, 2003).

Selanjutnya faktor yang mempengaruhi perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah *debt covenant*. *Debt covenant* ialah kesepakatan antara debitur dengan kreditur untuk melindungi kreditur dari tindakan manajer terhadap

kepentingan kreditur misalnya berlebihan dalam membagi dividen maupun membiarkan ekuitas di bawah tingkat yang telah ditentukan (Sari dan Mubarak, 2018). Dalam teori akuntansi positif, hal ini sesuai dengan hipotesis kontrak hutang yaitu semakin dekat suatu perusahaan dengan pelanggaran akuntansi berdasarkan perjanjian utang, kecenderungannya ialah semakin besar kemungkinan manajer memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari periode mendatang ke periode berjalan (Pramana, 2014). Berdasarkan teori akuntansi positif para pemegang saham mayoritas melalui *debt covenant* akan terdorong untuk melakukan *transfer pricing* (Pramana, 2014).

Penelitian tentang *transfer pricing* sudah banyak dilakukan sebelumnya. Penelitian Rosa, *et al* (2017) menyimpulkan bahwa *transfer pricing* yang dilakukan oleh sebuah perusahaan tidak dipengaruhi oleh pajak. Sedangkan penelitian Sarifah, *et al* (2019) menyimpulkan bahwa keputusan *transfer pricing* yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dapat dipengaruhi oleh ETR. Sementara penelitian Sari dan Wicaksananingtyas (2020) menyimpulkan bahwa kebijakan harga transfer yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dapat dipengaruhi oleh *exchange rate*. Sedangkan Rahayu, *et al* (2020) menyimpulkan bahwa keputusan *transfer pricing* yang dilakukan oleh sebuah perusahaan tidak dipengaruhi oleh *exchange rate*. Selanjutnya penelitian Tania dan Kurniawa (2019) menyimpulkan bahwa *transfer pricing* yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dapat dipengaruhi oleh mekanisme bonus. Sedangkan penelitian Chalimatussa'diyah (2020) menyimpulkan bahwa keputusan *transfer pricing* yang dilakukan oleh sebuah perusahaan multinasional secara parsial tidak dipengaruhi oleh mekanisme bonus. Berikutnya penelitian

Khotimah (2018) menyimpulkan bahwa *transfer pricing* yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dapat dipengaruhi oleh *tunneling incentive*. Sedangkan penelitian Viviany, *et al* (2018) menyimpulkan bahwa keputusan *transfer pricing* yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dapat dipengaruhi oleh *tunneling incentive*. Serta penelitian Indrasti (2016) menyimpulkan bahwa *transfer pricing* yang dilakukan oleh sebuah perusahaan tidak dipengaruhi oleh *debt covenant*. Sedangkan penelitian Nuradila dan Wibowo (2018) menyimpulkan bahwa keputusan *transfer pricing* yang dilakukan oleh sebuah perusahaan multinasional secara signifikan dapat dipengaruhi oleh *debt covenant*.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, penulis tertarik untuk dilakukannya sebuah riset dengan judul “Pengaruh ETR, *Exchange Rate*, Mekanisme Bonus, *Tunneling Incentive* dan *Debt Covenant* Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing*”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang dikemukakan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Seberapa besar ETR mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*?
2. Seberapa besar *exchange rate* mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*?

3. Seberapa besar mekanisme bonus mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*?
4. Seberapa besar *tunneling incentive* mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*?
5. Seberapa besar *debt covenant* mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*?
6. Seberapa besar ETR, *exchange rate*, mekanisme bonus, *tunneling incentive* dan *debt covenant* mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Menguji dan menganalisis seberapa besar ETR mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*.
2. Menguji dan menganalisis seberapa besar *exchange rate* mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*.
3. Menguji dan menganalisis seberapa besar mekanisme bonus mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*.
4. Menguji dan menganalisis seberapa besar *tunneling incentive* mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*.

5. Menguji dan menganalisis seberapa besar *debt covenant* mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*.
6. Menguji dan menganalisis seberapa besar ETR, *exchange rate*, mekanisme bonus, *tunneling incentive* dan *debt covenant* mempengaruhi entitas bisnis dalam memutuskan dilakukannya *transfer pricing*.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

1. Akademisi

Hasil penelitian ini dapat menjadi acuan atau pembandingan penelitian berikutnya yang membahas mengenai pengaruh ETR, *exchange rate*, mekanisme bonus, *tunneling incentive* dan *debt covenant* terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

2. Pemerintah, khususnya Direktorat Jenderal Pajak

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi analisis laporan keuangan mengenai bagaimana ETR, *exchange rate*, mekanisme bonus, *tunneling incentive* dan *debt covenant* dapat mempengaruhi perusahaan dalam mengambil keputusan untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan pemerintah dalam

pengambilan kebijakan dan keputusan terhadap penerapan aturan mengenai harga transfer.

