

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Globalisasi perekonomian di dunia pada masa ini terus berkembang dengan pesat tanpa mengenal batas wilayah suatu negara. Perkembangan ini mengakibatkan perusahaan nasional banyak yang mengembangkan diri menjadi perusahaan tingkat multinasional yang kegiatannya tidak hanya dilakukan pada satu negara, melainkan mulai dilakukan di banyak negara. Selain barang, modal dan harta tidak bergerak diperjual-belikan oleh perusahaan multinasional dalam transaksi perdagangan internasional. Perkembangan perusahaan multinasional tersebut akan mempengaruhi keputusan perusahaan di masa mendatang.

Baik pemerintah maupun wajib pajak memiliki kepentingan yang tidak sama dalam memenuhi kewajiban perpajakan. Pemerintah memiliki tujuan untuk terus meningkatkan pendapatan negara dari sektor pajak untuk menanggung pengelolaan pemerintah, sedangkan banyak wajib pajak yang terpaksa untuk membayar utang pajak. Oleh karena itu, wajib pajak akan berupaya untuk meringankan beban pajak karena dengan membayar utang pajak akan mengurangi pendapatan perusahaan. Perusahaan selaku wajib pajak badan akan berusaha meminimalkan jumlah tagihan pajak secara legal ataupun ilegal sehingga laba yang telah ditargetkan akan tercapai. Terdapat beberapa cara yang bisa dilakukan oleh wajib pajak dalam upayanya meminimalkan beban pajak, yaitu penghindaran pajak (*tax avoidance*) dan penggelapan pajak (*tax evasion*). Dalam kirchler *et al* (2003), *tax avoidance*

merupakan usaha pengurangan pembayaran pajak dengan cara legal, misalnya memanfaatkan kelemahan peraturan perpajakan, sedangkan *tax evasion* adalah usaha penghindaran pajak dengan cara ilegal, misalnya melaporkan pendapatan dibawah yang sebenarnya ataupun tingkat pengurang yang tinggi. Perusahaan yang target utamanya adalah laba, maka perusahaan tersebut akan berupaya semaksimal mungkin untuk meningkatkan keuntungan, salah satunya yaitu dengan melakukan efisiensi biaya. Hal ini dimungkinkan jika ada peluang untuk melakukan *tax avoidance* (Saifudin dan Putri, 2018).

Perusahaan melakukan *tax avoidance* (penghindaran pajak) karena perusahaan tersebut memiliki laba yang besar. Kegiatan *tax avoidance* bisa menimbulkan dampak yang tidak baik untuk perusahaan, seperti buruknya nama baik perusahaan tersebut di mata masyarakat. Akan tetapi, dampak tersebut biasanya dinilai seimbang dengan yang akan didapatkan oleh perusahaan, yaitu kecilnya jumlah tagihan pajak yang harus dilunasi. Hal inilah yang kemudian bisa mendorong perusahaan untuk melaksanakan kegiatan *tax avoidance* (Panjalusman *et al*, 2018). Kegiatan *tax avoidance* sendiri tidak akan dikenakan sanksi karena dilakukan dengan cara-cara yang tidak melanggar dan tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, dimana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam ketentuan perpajakan. Melakukan penghindaran pajak masih diperbolehkan jika tetap dalam koridor ketentuan perpajakan. Namun, jika wajib pajak melakukan suatu cara memperkecil pajak yang terutang dengan cara ilegal (*tax evasion*), maka hal tersebut telah

melanggar ketentuan perpajakan. Tindakan ilegal yang melanggar ketentuan tentu akan mendapatkan sanksi, baik secara administratif atau bahkan sanksi pidana.

Tax avoidance dapat dilakukan dengan cara memanfaatkan *gap* dan celah peraturan perpajakan untuk meminimalkan besarnya pajak terutang. Kegiatan *tax avoidance* tersebut disebabkan karena beberapa hal, salah satunya yaitu adanya negara-negara *tax haven* yang mengenakan tarif pajak yang rendah. Dengan diterapkan tarif yang rendah, maka akan membuat perusahaan multinasional untuk berinvestasi di negara *tax haven*. Penyebab lainnya yaitu adanya praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan dalam tujuannya untuk meminimalkan beban pajak (Panjalusman *et al*, 2018). *Transfer pricing* dapat menimbulkan berbagai masalah terkait dengan bea cukai, pajak, persaingan bisnis yang tidak efektif, serta persoalan internal manajemen (Saifudin dan Putri, 2018).

Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat (4) tentang Pajak Penghasilan, hubungan istimewa wajib pajak badan dapat terjadi karena pemilikan atau penguasaan modal saham suatu badan oleh badan lainya sebanyak 25% (dua puluh lima persen) atau lebih, atau antara beberapa badan yang 25% (dua puluh lima persen) atau lebih sahamnya dimiliki oleh suatu badan. Hubungan istimewa menyebabkan harga menjadi tidak wajar, biaya atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu bentuk kegiatan usaha. Dampak dari hal tersebut yaitu terjadinya pengalihan pendapatan serta dasar pengenaan pajak atau biaya antara satu wajib pajak dengan wajib pajak lainnya yang dapat di rekayasa guna meminimalkan seluruh tagihan pajak (Saifudin dan Putri, 2018).

Berikut adalah data persentase penerimaan pajak negara Indonesia yang tertuang dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) pada tahun 2014-2018:

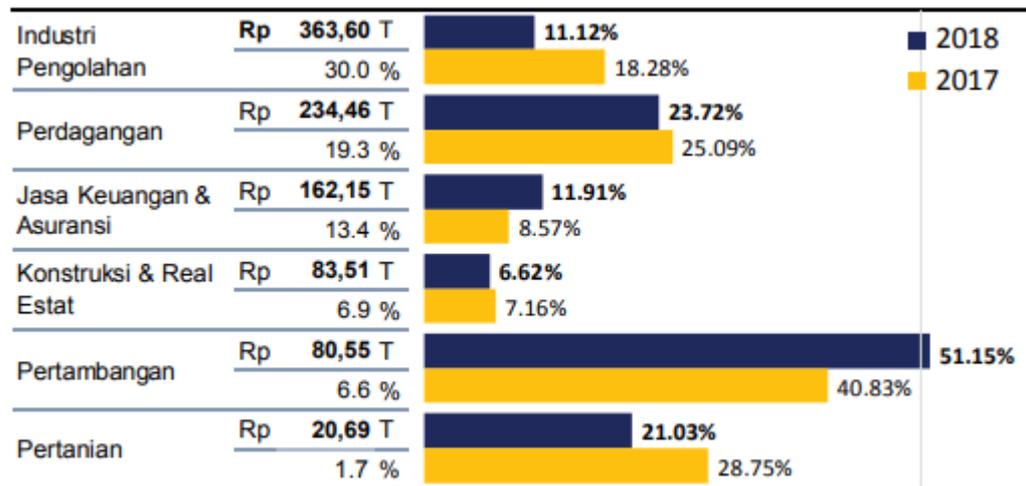
Tabel 1.1
Persentase Penerimaan Pajak Pada APBN Tahun 2014-2018
(dalam Milyar Rupiah)

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
Pendapatan Negara	1.550.491	1.508.020	1.555.934	1.736.060	1.942.300
Penerimaan Perpajakan (Realisasi)	1.146.866	1.240.419	1.284.970	1.343.530	1.521.400
Persentase Penerimaan Pajak	74%	82%	83%	77%	78%

Sumber : www.kemenkeu.go.id telah diolah (2019)

Tabel 1.1 di atas menunjukkan penerimaan negara dari sektor pajak tahun 2014-2018 rata-rata mengalami kenaikan meskipun di tahun 2017 mengalami penurunan. Dapat disimpulkan dari tabel di atas bahwa penerimaan negara dari sektor perpajakan memberikan kontribusi yang cukup besar dengan menyumbang sekitar 78% terhadap penerimaan negara. Artinya, pajak berperan penting bagi negara dalam menunjang jalannya roda pemerintahan. Namun didalam akuntansi, besarnya laba perusahaan dapat dikurangi dengan besarnya pajak terutang karena pajak menjadi salah satu komponen biaya. Jumlah pajak terutang yang harus di bayar ke negara tergantung pada besarnya laba yang didapat perusahaan dalam satu tahun periode pajak bersangkutan.

Ditinjau dari sisi sektoral, penerimaan pajak selama tahun 2018 menurut data APBN sektor industri pengolahan (manufaktur) merupakan penyumbang pajak terbesar. Hal ini terlihat pada gambar berikut:



Gambar 1.1
Penerimaan Pajak Sektoral

Sumber: APBN KITA (Kinerja dan Fakta).

Pada gambar tersebut terlihat bahwa sektor industri pengolahan (manufaktur) merupakan penyumbang pajak terbesar dengan menyumbang sebesar 30% atau sekitar Rp 363,60 triliun, nilai tersebut tumbuh sebesar 11,12% dari tahun 2017. Disusul dengan sektor perdagangan yang menyumbang sebesar 19,3% atau sekitar Rp 234,46 triliun, nilai tersebut tumbuh sebesar 23,72% dari tahun 2017. Ketiga, sektor jasa keuangan dan asuransi yang menyumbang sebesar 13,4% atau sekitar Rp 162,15 triliun, nilai tersebut tumbuh sebesar 11,91% dari tahun 2017. Keempat, sektor pertambangan yang menyumbang sebesar 6,6% atau sekitar Rp 80,55 triliun, nilai tersebut tumbuh sebesar 51,15% dari tahun 2017 yang disebabkan karena masih dipengaruhi oleh tren kenaikan harga komoditas tambang. Terakhir, sektor

pertanian yang menyumbang sebesar 1,7% atau sekitar Rp 20,69 triliun, nilai tersebut tumbuh sebesar 21,03% dari tahun 2017.

Di Indonesia, kegiatan penghindaran pajak melalui praktik *transfer pricing* pernah dilakukan oleh beberapa perusahaan manufaktur. PT. Caterpillar Indonesia berdasarkan putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia No. 1795/B/PK/PJK/2016 mengenai peninjauan kembali adanya kegiatan praktik *transfer pricing* didalamnya yang membahas terkait adanya hubungan istimewa. Berdasarkan tanggapan pemeriksa atas permohonan keberatan pemohon banding, pemeriksa menyatakan bahwa pada tahun 2009 industri alat berat di Indonesia mengalami penurunan penjualan. Hal ini sebagaimana terjadi pada *big three* (tiga industri besar alat berat di Indonesia) yaitu PT. Komatsu Indonesia, PT. Caterpillar Indonesia dan PT. Hitachi Construction Machinery Indonesia. Namun, PT. Komatsu Indonesia dan PT. Hitachi Construction Machinery Indonesia tetap membukukan laba operasinya pada tahun 2009, sedangkan PT. Caterpillar Indonesia mengajukan banding rugi. Apabila PT. Caterpillar Indonesia konsisten dengan pernyataannya pada saat pemeriksaan, maka kedua perusahaan ini layak dijadikan pembanding karena dua perusahaan ini adalah kompetitor PT. Caterpillar Indonesia untuk industri alat berat di Indonesia. Berikut merupakan data laporan keuangan tahun pajak 2009:

PT Hitachi Construction Machinery	MTC 5,62%
PT Komatsu Indonesia	MTC 8,31%
PT Caterpillar Indonesia	MTC -27,01%

Berdasarkan data tersebut, PT. Caterpillar Indonesia jauh di bawah data pembandingan di industri sejenis. Selain itu, berdasarkan hasil analisa pemeriksa kerugian PT. Caterpillar Indonesia sebenarnya bukan disebabkan karena penurunan penjualan, tetapi terdapat biaya-biaya yang menggerus laba PT. Caterpillar Indonesia atas transaksi afiliasi seperti *license fee*, *interest expense* dan pembayaran *sales commission* dengan total biaya sebesar 10% dari total penjualan. Berdasarkan data tersebut, transaksi afiliasi PT. Caterpillar Indonesia sebagaimana dilaporkan dalam SPT Tahunan PPh Badan Tahun Pajak 2009 bermasalah serta tidak mencerminkan kewajaran dan kelaziman usaha. Pemeriksa telah meminta *Transfer Pricing Documentation*, namun tidak diberikan oleh PT. Caterpillar Indonesia dengan alasan hal tersebut belum selesai. Hal ini mengindikasikan bahwa pemohon banding (PT. Caterpillar Indonesia) memang asal-asalan dalam mengisi lampiran 3B SPT Tahunan PPh Badan dan tidak sesuai dengan ketentuan Pasal 16 ayat (2) PP 80 Tahun 2007 (sumber: Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia).

Kasus lain terjadi pada tahun 2003 yang dilakukan oleh PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia dengan melakukan perbaharuan pada proses bisnisnya. Awal mulanya, proses kegiatan produksi dan distribusi produk dilakukan di bawah satu naungan badan usaha, yaitu PT. Toyota Astra Motor yang memiliki dua pemilik saham, yaitu PT. Astra International Tbk (51%) dan Toyota Motor Corporation Jepang (49%). Sebagian besar saham PT. Astra International Tbk dijual kepada Toyota Motor Corporation Jepang di pertengahan tahun 2003 dengan alasan PT. Astra International Tbk memiliki tagihan utang yang sudah

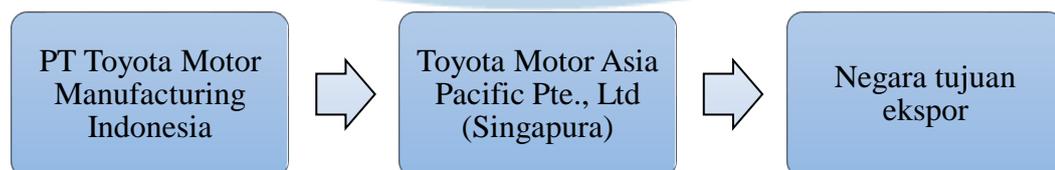
jatuh tempo. Toyota Motor Corporation Jepang menjadi pemegang saham mayoritas dengan kepemilikan saham 95% setelah membeli saham PT. Astra International Tbk. Akibat berubahnya kepemilikan saham tersebut, maka PT. Astra International Tbk merubah namanya menjadi PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia dan menjalankan fungsi produksi dan distribusi Toyota di Indonesia (Henrayana, 2016).

Isu *transfer pricing* mulai tercium karena PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia mengajukan restitusi pajak untuk tahun 2005, 2007, dan 2008. Atas restitusi yang diajukan, maka Direktorat Jenderal Pajak (DJP) melaksanakan pemeriksaan pajak pada PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia. Hasil pemeriksaan SPT Tahun 2005 menunjukkan beberapa ketidakwajaran. Misalnya, pada tahun 2004, DJP menemukan laba bruto PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia mengalami penurunan lebih dari 30% yang semula Rp 1,5 triliun (tahun 2003) menjadi Rp 950 miliar (tahun 2004). Hal lain ditunjukkan oleh perbandingan antara laba kotor dengan tingkat penjualan yang mengalami penurunan, yang mulanya 14,59% di tahun 2003 turun menjadi 6,58% di tahun 2004 (Henrayana, 2016).

Sebelum pembaharuan nama, perbandingan antara laba kotor dengan tingkat penjualan PT. Toyota Astra meningkat sebesar 11% hingga 14% setiap tahunnya. Sedangkan setelah dilakukan pembaharuan, perbandingan antara laba kotor dengan tingkat penjualan tersebut menurun setiap tahunnya sebesar 1,8% hingga 3%. Sementara itu, PT. Toyota Astra Motor selaku agen tunggal memiliki perbandingan antara laba kotor dengan tingkat penjualan sebesar 3,8% sampai 5%.

Jika perbandingan keduanya di gabung, persentase perbandingan antara laba kotor dengan tingkat penjualan sebesar 7%. Ini berarti besarnya laba sebelum pajak setelah perubahan lebih kecil 7% dibandingkan dengan laba kotor sebelum dilakukannya perubahan sebesar 14% (Henrayana, 2016).

Dari hasil pemeriksaan pajak, DJP menyimpulkan turunnya perbandingan antara laba kotor dengan tingkat penjualan disebabkan oleh indikasi adanya kegiatan *transfer pricing* yaitu harga diluar prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Hal tersebut ditunjukkan oleh penjualan ekspor PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia ke Toyota Motor Asia Pacific Pte., Ltd yang berkedudukan di Singapura sebagai salah satu unit bisnisnya, yang mana Toyota Motor Asia Pacific Pte., Ltd ini merupakan agen distribusi penjualan PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia ke negara lain seperti Filipina dan Thailand. Kegiatan jual-beli tersebut merupakan hal yang wajar dalam perdagangan internasional, akan tetapi hal ini bisa menjadi suatu masalah dalam perpajakan apabila harga yang ditetapkan tidak berdasarkan pada prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*transfer pricing*) serta dilakukan dengan tujuan menghindari pajak (Henrayana, 2016).



Gambar 1.2

Skema Penjualan Ekspor PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia

Keputusan PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia untuk memilih Toyota Motor Asia Pacific Pte., Ltd yang berkedudukan di Singapura sebagai agen distribusi penjualan ekspornya menarik untuk diteliti lebih lanjut terlebih Singapura merupakan negara dengan tarif pajak yang rendah, yaitu 15% hingga 17%. Berbeda dengan Indonesia yang memiliki tarif pajak 25%. Hal tersebut memberikan celah kepada perusahaan multinasional untuk memindahkan penghasilannya ke Singapura guna memperkecil beban pajak (Henrayana, 2016). Hai ini dapat saya contohkan sebagai berikut :

Tabel 1.2

Margin Penjualan Ekspor PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia

Jika Margin (3,22%) Tarif Pajak di Indonesia			
Keterangan	Harga	Jual	Jumlah
Penjualan	155.526.000	17.181	2.672.092.206.000
COGS	161.000.000	17.181	2.766.141.000.000
Rugi			- 94.048.794.000
Tidak ada Pembayaran Pajak karena rugi			
Jika Margin (3,22%) Tarif Pajak di di Singapura			
Keterangan	Harga	Jual	Jumlah
Penjualan	166.184.200	17.181	2.855.210.740.200
COGS	161.000.000	17.181	2.766.141.000.000
Untung			89.069.740.200
Pajak			15.141.855.834
Selisih Pajak			- 15.141.855.834

Sumber: Data diolah, 2019.

Dari tabel di atas PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia melakukan *transfer pricing* dengan cara menentukan harga diluar prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Berdasarkan temuan DJP, pada tahun 2007 PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia melakukan kegiatan ekspor sebanyak 17,181 unit mobil fortuner ke Toyota Motor Asia Pacific Pte., Ltd. Pemeriksa pajak menemukan bahwa harga pokok penjualan mobil fortuner tersebut sebesar

Rp 161 juta untuk setiap unitnya. Tetapi dari hasil pemeriksaan dokumen internal yang dimiliki Toyota, mobil fortuner tersebut dijual lebih murah sebesar 3,49% dengan demikian PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia menanggung kerugian dari penjualan mobil fortuner tersebut. Hal tersebut menarik untuk dibandingkan dengan penjualan dalam negerinya. PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia menjual produk yang sama pada pembeli di Indonesia dengan harga yang tidak sama, yaitu dijual dengan *gross margin* sebesar 3,43% hingga 7,67% (Henrayana, 2016). Hal ini dapat saya gambarkan sebagai berikut :

Tabel 1.3

Margin Penjualan Domestik PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia

Penjualan Ke Toyota Singapura dibawah harga pasar 3,43%)				Penerapan harga Wajar di Indonesia Margin 3,43%			
Keterangan	Harga	Jual	Jumlah	Keterangan	Harga	Jual	Jumlah
Penjualan	155.526.000	17.181	2.672.092.206.000	Penjualan	166.522.300	17.181	2.861.019.636.300
COGS	161.000.000	17.181	2.766.141.000.000	COGS	161.000.000	17.181	2.766.141.000.000
Rugi			- 94.048.794.000	Untung			94.878.636.300
Tidak ada Pembayaran Pajak karena rugi				Pajak			23.719.659.075

Sumber: Data diolah, 2019

Jika penjualan fortuner PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia dijual dengan *gross margin* 3,43% sesuai dengan harga di dalam negeri maka keuntungan yang seharusnya dari transaksi ini adalah Rp.94.878.636.300 dan pajak yang terutang sebesar Rp. 23.719.659.075.

Perusahaan multinasional pada saat ini berupaya meningkatkan penghasilan secara keseluruhan dan meminimalkan jumlah beban pajak. Hal ini dapat menimbulkan adanya indikasi dilakukannya kegiatan *transfer pricing* untuk *tax avoidance* yang dilakukan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa

sehingga penentuan harga jual bisa terjadi secara tidak wajar (Saraswati dan Sujana, 2017).

Peraturan Dirjen Pajak No. 32 Tahun 2011 mengatur tentang kegiatan praktik *transfer pricing*. Transaksi yang diselenggarakan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa harus berdasarkan pada prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Perbedaan tarif pajak yang berlaku di setiap negara mengakibatkan perusahaan multinasional banyak yang memaksimalkan manajemen pajaknya dengan melaksanakan praktik *transfer pricing*. Praktik *transfer pricing* tersebut dapat dilakukan dengan cara memindahkan laba atau penghasilan yang didapat ke perusahaan afiliasi yang memiliki tarif pajak rendah, sehingga beban pajak menjadi lebih rendah dan keuntungan yang didapat menjadi lebih maksimal.

Beberapa penelitian tentang hubungan pajak pada *transfer pricing* telah dilakukan, diantaranya oleh Kurniawan *et al* (2018), Cahyadi dan Noviari (2018), Saraswati dan Sujana (2017), Indriaswari dan Aprilia (2017), Refgia (2017), serta Marfuah dan Azizah (2014) yang menunjukkan bahwa pajak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Namun, penelitian yang dilakukan oleh Saifudin dan Putri (2018) serta Mispianiti (2015) menunjukkan hasil yang tidak sama, yaitu tidak adanya pengaruh antara pajak terhadap *transfer pricing*.

Selain pajak, nilai tukar kurs (*exchange rate*) menjadi faktor lain karena berhubungan dengan perdagangan internasional. Arus kas perusahaan multinasional dinyatakan dalam berbagai jenis mata uang, dimana nilai untuk setiap mata uang tersebut apabila di konversi ke nilai dolar akan berbeda (Cahyadi dan

Noviari, 2018). Nilai tukar kurs yang berbeda akan berpengaruh pada kegiatan *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan multinasional. Contohnya, banyak perusahaan multinasional yang menukar satu valuta dengan valuta lain untuk pembayaran, karena nilai valuta selalu berubah, maka jumlah kas yang diperlukan untuk pembayaran utang ke luar negeri bisa berubah walau penjualnya tidak mengubah harga (Marfuah dan Azizah, 2014).

Chan (2004) telah melakukan penelitian terkait dengan pengaruh *exchange rate* pada *transfer pricing* yang membuktikan bahwa perusahaan multinasional mencoba untuk meminimalkan risiko nilai tukar (*exchange rate*) mata uang asing dengan cara memindahkan dana ke mata uang yang kuat melalui *transfer pricing*. Penelitian lain dilakukan oleh Cahyadi dan Noviari (2018) serta Marfuah dan Azizah (2014) yang menunjukkan hasil yang berlawanan, yaitu *exchange rate* berpengaruh secara positif tidak signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*.

Selain pajak dan *exchange rate*, kepemilikan saham menjadi faktor lain dilakukannya *transfer pricing*. Di Indonesia sendiri, struktur kepemilikan sahamnya terfokus pada sedikit pemilik sehingga mengakibatkan perbedaan kepentingan antara pemegang saham mayoritas dan minoritas (Hartati *et al*, 2015). Konflik keagenan terjadi karena pemegang saham mayoritas dapat mengendalikan manajemen yang mengakibatkan pemegang saham mayoritas memiliki kendali lebih terhadap suatu keputusan dibandingkan pemegang saham minoritas. Keputusan yang dihasilkan pemegang saham mayoritas hanya menguntungkan dirinya sendiri, sedangkan pemegang saham minoritas tidak diperdulikan

(Saifudin dan Putri, 2018). *Tunneling incentive* menjadi salah satu cara yang bisa dilakukan untuk menghindari pajak (Rifan, 2019).

Claessens *et al* (2002) dalam Saifudin dan Putri (2018) menyatakan lemahnya perlindungan hak pemegang saham minoritas, mengakibatkan pemegang saham mayoritas melakukan kegiatan *tunneling incentive* yang merugikan pemegang saham minoritas. *Tunneling incentive* sebagai insentif yang diperoleh dari pemindahan aset dan laba perusahaan oleh pemegang saham mayoritas namun pemegang saham minoritas ikut menanggung bebannya, seperti menetapkan harga tidak wajar, tidak membagikan dividen, dan memilih anggota keluarganya untuk menempati posisi penting di perusahaan padahal tidak memenuhi kriteria (Saraswati dan Sujana, 2017).

Perusahaan dengan kepemilikan sahamnya berfokus pada satu pihak kemungkinan besar akan melakukan kegiatan *tunneling* melalui kegiatan *transfer pricing*. Jika pemilik saham memiliki kepemilikan dalam jumlah yang besar di suatu perusahaan, maka mereka juga menginginkan pengembalian atau dividen dalam jumlah yang besar. Kegiatan *transfer pricing* lebih banyak dilakukan oleh pemegang saham mayoritas dengan cara memindahkan aset perusahaan untuk kepentingannya sendiri dibandingkan dengan membagi dividen kepada pemilik saham minoritas. Oleh karena itu, kepemilikan saham dengan jumlah yang besar akan semakin mendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* (Saraswati dan Sujana, 2017).

Tunneling incentive telah dilakukan penelitian oleh beberapa peneliti. Rifan (2019), Kurniawan *et al* (2018), Saraswati dan Sujana (2017), Indriaswari dan

Aprilia (2017), Refgia (2017), Mispiyanti (2015), serta Marfuah dan Azizah (2014) menemukan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh secara signifikan pada keputusan *transfer pricing*. Selain itu, Rifan (2019) melakukan penelitian terkait dengan pengaruh *tunneling incentive* terhadap *tax avoidance* yang menunjukkan bahwa perusahaan multinasional sebagai perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dengan pihak afiliasi akan mempunyai kemudahan dalam melaksanakan *tunneling incentive* pada kegiatan penghindaran pajak. Sedangkan hasil penelitian Saifudin dan Putri (2018) membuktikan jika *tunneling incentive* tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Selain pajak, *exchange rate* dan *tunneling incentive*, kegiatan penghindaran pajak di banyak negara ini bisa dilakukan melalui kegiatan *transfer pricing*. Penelitian Lutfia dan Pratomo (2018) menyatakan bahwa perusahaan yang melaksanakan kegiatan *transfer pricing* terindikasi kedalam perusahaan yang melaksanakan tindakan *tax avoidance*. Sedangkan penelitian Panjulusman *et al* (2018) menghasilkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh tetapi tidak signifikan pada penghindaran pajak.

Penelitian-penelitian yang sudah dilaksanakan sebelumnya menunjukkan adanya ketidaksamaan hasil penelitian, maka peneliti akan melakukan penelitian ulang apakah pajak, *exchange rate* dan *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing* serta dampaknya pada *tax avoidance*. Penelitian yang akan dilaksanakan mengacu pada penelitian Saifudin dan Putri (2018). Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang telah dilaksanakan oleh Saifudin dan Putri (2018) yaitu terletak pada variabel kedua dan studi kasus yang dipilih.

Exchange rate menjadi variabel kedua dalam penelitian ini. Studi kasus penelitian yang dipilih yaitu perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2014-2018 serta penelitian ini menggunakan variabel intervening.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Pajak, *Exchange Rate* dan *Tunneling Incentive* Terhadap *Transfer Pricing* serta Implikasinya pada *Tax Avoidance*””. Penelitian ini menggunakan sampel perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018.**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah di atas, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana pengaruh pajak terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur?
- 2) Bagaimana pengaruh *exchange rate* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur?
- 3) Bagaimana pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur?
- 4) Bagaimana pengaruh langsung pajak terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur?
- 5) Bagaimana pengaruh langsung *tunneling incentive* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur?

- 6) Bagaimana pengaruh langsung *transfer pricing* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur?
- 7) Bagaimana pengaruh tidak langsung pajak terhadap *tax avoidance* dengan *transfer pricing* sebagai variabel intervening?
- 8) Bagaimana pengaruh tidak langsung *exchange rate* terhadap *tax avoidance* dengan *transfer pricing* sebagai variabel intervening?
- 9) Bagaimana pengaruh tidak langsung *tunneling incentive* terhadap *tax avoidance* dengan *transfer pricing* sebagai variabel intervening?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah diuraikan, maka maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pajak, *exchange rate*, dan *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* serta dampaknya terhadap *tax avoidance*. Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengetahui dan mengukur pengaruh pajak terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur.
- 2) Untuk mengetahui dan mengukur pengaruh *exchange rate* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur.
- 3) Untuk mengetahui dan mengukur pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur.
- 4) Untuk mengetahui dan mengukur pengaruh langsung pajak terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur.
- 5) Untuk mengetahui dan mengukur pengaruh langsung *tunneling incentive* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur.

- 6) Untuk mengetahui dan mengukur pengaruh langsung *transfer pricing* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur.
- 7) Untuk mengetahui dan mengukur pengaruh tidak langsung pajak terhadap *tax avoidance* dengan *transfer pricing* sebagai variabel intervening.
- 8) Untuk mengetahui dan mengukur pengaruh tidak langsung *exchange rate* terhadap *tax avoidance* dengan *transfer pricing* sebagai variabel intervening.
- 9) Untuk mengetahui dan mengukur pengaruh tidak langsung *tunneling incentive* terhadap *tax avoidance* dengan *transfer pricing* sebagai variabel intervening.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun dengan diadakannya pelaksanaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat diantaranya:

- 1) Aspek Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai acuan dan referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan *transfer pricing* dan penghindaran pajak serta menjadi bahan kajian lebih lanjut.

- 2) Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

- a) Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta wawasan tentang faktor-faktor pendorong dilakukannya praktik *transfer pricing* yang berdampak terhadap penghindaran pajak.

b) Bagi Perusahaan Manufaktur

Perusahaan manufaktur sebagai objek penelitian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi perusahaan, khususnya perusahaan yang mempunyai afiliasi di luar negeri dalam mengambil suatu keputusan untuk melakukan praktik *transfer pricing* sebagai salah satu strategi perencanaan pajak yang dilakukan perusahaan. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan bagi pemilik serta manajemen perusahaan terkait dengan strategi penghindaran pajak.

c) Bagi Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan evaluasi bagi OJK untuk mendeteksi adanya ketidakwajaran transaksi *transfer pricing* yang mana dapat mengakibatkan kekeliruan informasi bagi pengguna laporan keuangan (masyarakat dan konsumen).

d) Bagi Direktorat Jenderal Pajak

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan evaluasi untuk peraturan perpajakan yang berlaku guna mencegah adanya celah yang dapat dimanfaatkan oleh Wajib Pajak untuk menghindari pembayaran pajak yang tinggi.