

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Globalisasi yang berkembang pesat memiliki efek luas pada ekonomi global, mempengaruhi berbagai perusahaan multinasional. Karena itu, segala sesuatu mulai dari pandangan pebisnis hingga struktur perusahaan berubah.

Salah satu tolak ukur kemampuan pemerintah dalam menghimpun penerimaan pajak adalah tax ratio (DPR), seperti yang dimuat di situs resmi tax.go.id pada 4 November 2020 Menurut cerita CNBC Indonesia Jumat lalu, 26 November 2020. Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengatakan bahwa rasio pajak Indonesia lebih rendah dari rata-rata regional dan dunia. Jika dibandingkan dengan rata-rata negara *Organisation for Economic Co-Operation dan Development* (OECD) serta Thailand, Filipina, Singapura, dan Malaysia (Karunia, 2020). Berikut rasio pajak terhadap PDB di berbagai negara OECD dirangkum di bawah ini:

Tabel 1. 1

Data perkembangan tax ratio negara-negara Asia Pasific (OECD)  
Tahun 2012-2018

Negara	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Thailand	18,5	19,3	18,4	18,9	18,1	17,6	17,5
Filipina	15,8	16,2	16,7	17,0	17,0	17,5	18,1
Singapura	13,6	13,3	13,4	13,1	13,1	14,1	13,2
Malaysia	16,1	15,8	15,3	14,8	14,2	13,6	12,5
Indonesia	12,5	12,5	12,2	12,1	12,0	11,5	11,9

Seperti yang terlihat pada tabel di atas, nilai *tax ratio* Indonesia turun dari tahun 2012 ke 2017 dan kini jauh di bawah rata-rata negara-negara OECD yang disebutkan dalam laporan tahun 2018 yaitu sebesar 34,3%. Kenaikan 0,4% di tahun 2018 tidak mengubah fakta tersebut.

Meskipun arus masuk *Foreign Direct Investment* (FDI) ke Indonesia meningkat secara signifikan antara tahun 2005 sampai dengan 2018, seperti yang terlihat pada tabel di bawah dari data Stat UNCTAD, rasio pajak Indonesia masih tertinggal.

**Tabel 1. 2**  
**Perbandingan Nilai Foreign Direct Investmen (FDI) Inflows**  
**Indonesia dengan Rata-Rata Dunia Tahun 2005-2018**

Tahun	Rata-rata dunia (US\$)	Indonesia (US\$)
2005	953,220	8,336
2006	1,415,252	4,914
2007	1,905,473	6,928
2008	1,486,235	9,318
2009	1,237,834	4,878
2010	1,390,942	13,771
2011	1,610,398	19,241
2012	1,468,753	19,138
2013	1,459,043	18,817
2014	1,402,523	21,811
2015	2,063,638	16,641
2016	2,045,424	3,921
2017	1,632,639	20,579
2018	1,448,276	20,563

*Sumber:* Laporan Investasi Dunia UNCTAD 2022

Penanaman Modal Asing Langsung (FDI) ke Indonesia meningkat dari tahun 2005 sebesar US\$ 8,336 atau (8,34 miliar rupiah) menjadi level tahun 2018 sebesar US\$ 20,563 atau (20,57) miliar. Namun, seperti terlihat pada tabel, rasio

pajak Indonesia masih rendah, terutama jika dibandingkan dengan negara OECD lainnya, meskipun nilai FDI-nya meningkat. *Transfer pricing* adalah metode pengalihan laba yang paling sering digunakan, seperti yang dinyatakan oleh OECD dalam Rencana Aksi BEPS (*Based Erosion Profit Shifting*) tahun 2013. Menurut Mekar Satria Utama, yang menjabat sebagai Direktur Humas P2 Direktorat Jenderal Pajak hingga 2016, sebanyak 2.000 pelaku usaha penanaman modal asing (PMA) menghindari pembayaran pajak pada 2016 dengan alasan merugi. Diketahui, teknik yang digunakan adalah rencana transfer pricing, padahal seharusnya korporasi membayar rata-rata Rp 25 miliar setiap tahun berdasarkan perkiraan. Pernyataan Direktur Perpajakan Internasional John Hutagaol bahwa 60% transaksi global saat ini ditangani oleh *Multi National Companies* (MNC) yang sering melakukan *transfer pricing* (Suwiknyo, 2019).

Dari fenomena di atas dapat disimpulkan bahwa menurunnya pendapatan pajak pemerintah disebabkan oleh perusahaan Penanaman Modal Asing (PMA) yang tidak membayar pajak dengan alasan merugi dan melakukan praktik *transfer pricing* yang tidak wajar. Masalah ini muncul sebagai akibat dari fakta bahwa manajemen kasus transfer pricing pada dasarnya tidak mencakup semua bisnis di yurisdiksi mana pun. Sebab, akan selalu ada kekurangan pemeriksa pajak dan kecanggihan strategi transfer pricing bisnis akan mempersulit pekerjaan fiskus. Sehubungan dengan masalah ini, OECD menyarankan penggunaan penilaian risiko untuk menentukan Wajib Pajak mana yang harus diberikan pengawasan lebih lanjut.

Secara umum, ekspansi cepat globalisasi telah mempengaruhi ekonomi global dan operasi sejumlah perusahaan multinasional. Karena itu, segala sesuatu mulai dari pandangan pebisnis hingga struktur perusahaan berubah. Hal-hal seperti penetapan harga transfer memainkan peran penting dalam skala global karena prevalensi perdagangan lintas batas dan evolusi operasi perusahaan multinasional yang konstan. Menurut (Tampubolon & Al Farizi, 2018), kebijakan *transfer pricing* sering digunakan sebagai alat untuk mengurangi beban pajak bagi perusahaan multinasional atau perusahaan yang beroperasi di lebih dari satu negara. Ini adalah pergeseran dari tujuan awal *transfer pricing*, yang memberikan informasi yang relevan dalam menentukan *trade-off* antara biaya dan pendapatan serta kinerja ekonomi masing-masing unit bisnis.

Menurut (Tampubolon & Al Farizi, 2018), *transfer pricing* mengacu pada nilai yang ditempatkan pada pertukaran produk dan layanan antara bisnis yang memiliki hubungan istimewa. Kehadiran koneksi unik adalah dorongan utama untuk pengembangan harga transfer. Dalam hal dua atau lebih Wajib Pajak saling tergantung atau terikat satu sama lain karena kepemilikan atau penyertaan modal dan penguasaan melalui pengelolaan atau penggunaan teknologi, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 Undang-Undang Pajak Penghasilan (18/PMK.03/2021, 2021), mereka dianggap telah koneksi khusus. Karena hubungan istimewa yang terjalin, anggota kelompok bisnis yang sama lebih mungkin terlibat dalam perdagangan barang dan jasa lintas departemen, dengan menaikkan atau menurunkan harga yang tidak sesuai dengan harga pasar yang ada.

Keuntungan yang diperoleh suatu bisnis dari selisih antara pendapatan dan pengeluarannya merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi terjadinya praktik *transfer pricing* tersebut. Keberhasilan manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan dapat diukur dengan melihat rasio profitabilitas (Prasetio & Mashuri, 2021). Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih perusahaan dengan total asetnya. Dengan rasio profitabilitas yang lebih besar, bisnis induk lebih cenderung menyalurkan uang ke anak perusahaan hubungan istimewa melalui harga transfer. Karena adanya hubungan istimewa antar perusahaan tersebut, maka kemungkinan manajemen akan lebih mudah dalam menentukan harga transfer.

Salah satu cara utama negara berencana mengumpulkan uang untuk membayar proyek infrastruktur baru adalah melalui pajak. Di sisi lain, bisnis melihat pajak sebagai pengeluaran yang memotong keuntungan mereka (Suandy, 2017). Perusahaan dapat terlibat dalam *transfer pricing* dengan mengambil keuntungan dari celah regulasi untuk memindahkan laba di dalam negeri atau ke negara dengan tarif pajak yang jauh lebih rendah jika beban pajak meningkat. Meski terlihat legal, tindakan seperti itu tidak etis (Jafri & Mustikasari, 2018).

Ukuran perusahaan merupakan pertimbangan dalam *transfer pricing* bersama profitabilitas dan implikasi pajak. Ukuran bisnis sekarang menjadi sifat yang dapat diidentifikasi dalam hal susunan organisasinya.

Ukuran suatu perusahaan dapat diukur dengan beberapa cara, seperti total aset, penjualan bersih, dan kapitalisasi pasar (Cledy & Amin, 2020). Bisnis yang lebih besar memiliki lebih banyak pilihan dan fleksibilitas dalam penerapan harga transfer karena ukurannya. Perusahaan dengan kapitalisasi pasar yang lebih besar

seringkali melakukan lebih banyak transaksi dan memiliki potensi pertumbuhan laba yang lebih besar. Peningkatan pendapatan ini akan menarik minat investor dan membuka jalan bagi pertumbuhan perusahaan dan peningkatan profil publik. Semakin kompleks dan banyak transaksi internal organisasi, semakin besar kemungkinan *transfer pricing* akan diterapkan (Sa'diah & Afriyenti, 2021).

Penelitian mengenai hubungan profitabilitas dengan keputusan *transfer pricing* sebelumnya telah dilakukan (Zalviana & Munawaroh, 2021). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Namun temuan penelitian lain (Prasetio & Mashuri, 2021) bertentangan dengan hal tersebut, dengan alasan bahwa keuntungan tidak berpengaruh pada *transfer pricing*. Pajak memiliki pengaruh yang menguntungkan pada keputusan perusahaan dalam menerapkan harga transfer, menurut penelitian lain (Cahyadi & Noviyari, 2018). Temuan studi ini bertentangan dengan penelitian (Zalviana & Munawaroh, 2021) yang menemukan bahwa pajak tidak berpengaruh pada keputusan *transfer pricing*. Peneliti (Rezky & Fachrizal, 2018) menemukan bahwa ukuran perusahaan besar cenderung berpengaruh pada keputusan *transfer pricing*. Penelitian (Hikmatin & Suryarini, 2019) menunjukkan tidak ada pengaruh antara ukuran perusahaan pada keputusan *transfer pricing*.

Mengingat hal di atas, dan temuan studi sebelumnya tentang ketidaksesuaian dengan data yang dianalisis, maka peneliti tertarik untuk mengkaji ulang dan melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh profitabilitas, pajak, dan ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2017-2021”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Pernyataan masalah dalam investigasi ini didasarkan pada penjelasan latar belakang sebelumnya dan adalah sebagai berikut:

1. Apakah Profitabilitas berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* ?
2. Apakah Pajak berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* ?
3. Apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* ?

## 1.3 Tujuan Dan Kegunaan Penelitian

### 1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan berikut harus dikejar untuk memecahkan situasi seperti yang diuraikan.

- a. Untuk mengetahui pengaruh Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing*
- b. Untuk mengetahui pengaruh Pajak terhadap *Transfer Pricing*
- c. Untuk mengetahui pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Transfer Pricing*

### 1.3.2 Kegunaan Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut :

#### 1.3.2.1 Kegunaan Teoritis

1. Bagi Peneliti

Hal ini dimaksudkan bahwa dengan melakukan studi ini, siswa akan dapat memperluas pemahaman kami dan mempraktekkan apa yang telah mereka

pelajari di kelas tentang bagaimana faktor-faktor seperti profitabilitas, pajak, dan ukuran perusahaan berperan dalam *transfer pricing*.

## 2. Bagi Pihak Lain

Temuan penelitian ini dimaksudkan untuk melengkapi penelitian sebelumnya dan berfungsi sebagai dasar untuk eksplorasi selanjutnya.

### 1.3.2.2 Kegunaan Praktis

Informasi tentang dampak profitabilitas, pajak, dan ukuran perusahaan terhadap *transfer pricing* dicari untuk sektor manufaktur sehingga dapat digunakan sebagai bahan evaluasi dan masukan bagi manajemen dalam menyeimbangkan tuntutan persaingan untuk memaksimalkan keuntungan sambil meminimalkan biaya.

