

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Globalisasi telah menyebabkan pertumbuhan dan perkembangan ekonomi yang semakin pesat dan persaingan bisnis yang semakin ketat. Hal ini memberikan dampak yang besar bagi model bisnis dan juga sikap para pelaku didalamnya. Dengan perkembangan ekonomi serta dunia bisnis yang meluas merangsang perusahaan-perusahaan nasional beralih bentuk sebagai perusahaan multinasional yaitu lingkup operasionalnya tidak hanya di negara sendiri, tetapi juga merambah ke internasional untuk memperoleh keuntungan yang besar dan semakin maju setiap tahunnya. Dalam bertransaksi perusahaan multinasional membutuhkan kerjasama antara pihak-pihak yang memiliki interaksi hubungan istimewa dengan perusahaan di berbagai negara sehingga arus barang, jasa, modal, dan sumber daya mudah dijalankan tidak tertuju di negara asalnya saja, namun juga dilakukan oleh negara-negara lainnya.

Perusahaan multinasional pasti sering melakukan transaksi internasional dengan banyak negara. Transaksi beberapa perusahaan multinasional melibatkan afiliasi di dua negara yang berbeda. Hal ini menyebabkan timbulnya beberapa persoalan yang dapat merugikan negara yaitu salah satunya perbedaan peraturan negara yang berbeda-beda dari tarif pajak, tarif impor, dan nilai valuta asing. Penentuan tarif pajak setiap negara berbeda-

beda, terdapat negara memiliki tarif pajak yang tinggi serta adapula yang memiliki tarif pajak yang lebih rendah.

Bagi pelaku usaha, pajak merupakan beban yang dapat mengurangi keuntungan perusahaan. Hal tersebut dapat memicu perusahaan multinasional untuk meminimalkan atau menghindari pajak yang tinggi dan pajak berganda. Perkembangan ekonomi yang berubah begitu cepat, membuat perusahaan melakukan banyak cara untuk dapat bertahan agar dapat memaksimalkan pendapatan global salah satunya adalah kebijakan *transfer pricing* yaitu pengalihan atas penghasilan yang dikenakan pajak. Oleh karena itu, semakin tinggi besar tarif pajaknya di suatu negara, maka semakin besar probabilitas perusahaan melakukan kegiatan *transfer pricing* (Purwanto & Tumewu, 2018).

Transfer pricing pada saat melakukan transaksi penjualan barang atau jasa dilakukan dengan tarif harga jual yang lebih rendah dan mentransfer keuntungan yang diperoleh dari perusahaan yang memiliki tarif pajak yang tinggi kepada perusahaan yang berkedudukan di negara yang menetapkan tarif pajak yang rendah. *Transfer pricing* dapat dilakukan antar divisi dalam satu perusahaan tetapi hasilnya kurang maksimal sebab tarif pajak yang berlaku sama.

Dari perspektif pajak atau fiskal, kebijakan *transfer pricing* secara signifikan mengurangi risiko atau kehilangan potensi penerimaan pajak suatu negara sebab perusahaan multinasional cenderung mengalihkan kewajiban perpajakannya dari negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax*

countries) ke negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah (*low tax countries*) (Mulyani, 2020). Banyak regulasi yang mengatur mengenai *transfer pricing* tetapi celah wajib pajak untuk melakukan *transfer pricing* masih dapat dilakukan untuk meminimalkan beban pajaknya.

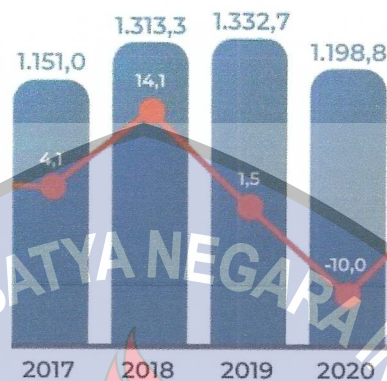
Perusahaan yang melakukan praktik *transfer pricing* pada dasarnya adalah sesuatu yang legal untuk dilakukan namun di sisi yang berbeda negara tidak menginginkannya karena akan merugikan penerimaan negara. *Transfer pricing* dapat menyebabkan penerimaan negara menurun yang mampu mempengaruhi perekonomian karena pajak merupakan sumber terbesar pendapatan negara.

Menurut Rochmat Soemitro, pajak merupakan iuran masyarakat kepada kas (peralihan kekayaan dari sektor swasta ke sektor pemerintah) berdasarkan undang-undang (dapat dilaksanakan) dengan tidak mendapatkan jasa imbal (*tegen prestatie*) yang langsung dapat ditunjuk dan digunakan untuk mendanai pengeluaran umum (*publieke uitgaven*), serta digunakan sebagai alat pencegah atau pendorong untuk mencapai tujuan di luar keuangan. Dengan kata lain setiap wajib pajak baik orang pribadi maupun badan diwajibkan untuk membayar pajak (Lutfi, 2019:25).

Sampai saat ini penerimaan pajak negara di Indonesia masih rendah. Ini menjadi catatan Organisasi Kerja Sama dan Pembangunan Ekonomi (OECD). Dalam laporan OECD Economic Desember 2020, OECD mengatakan bahwa pada tahun 2020 penerimaan pajak Indonesia berkontraksi dampak dari

perlambatan ekonomi dan pemberian insentif dampak selama pandemi *Covid-19*.

Gambar 1.1 Penerimaan Pajak



Sumber : Kementerian Keuangan

Pada beberapa tahun terakhir, tren sengketa pajak terkait dengan *transfer pricing* semakin meningkat. Menurut MAP Statistics 2020 yang diterbitkan oleh OECD, peningkatan jumlah kasus baru sengketa *transfer pricing* pada tahun 2019 adalah sebesar 11%. Pada tahun 2020 jumlah kasus baru masih sangat tinggi meskipun dalam keadaan pandemi. Terdapat sebanyak 2.508 kasus sengketa *transfer pricing* baru pada tahun 2020.

Masalah *transfer pricing* tidak hanya terjadi di Indonesia bahkan terjadi di beberapa negara di dunia. Berdasarkan laporan bertajuk “Mesin Uang Makau: Dugaan Pengalihan Keuntungan dan Kebocoran Pajak pada Ekspor Pulp Indonesia” yang dirilis November 2020. Diidentifikasi PT Toba Pulp Lestari mengecilkan beban pajaknya dari perusahaan hutan yang beroperasi di

Sumatera Utara untuk memaksimalkan keuntungannya dengan melakukan salah klasifikasi jenis pulp yang diekspornya.

Pada tahun 2007-2017 PT Toba Pulp Lestari mengeksport bubur kayu jenis *Bleached Hardwood Kraft Pulp* (BHKP) yang digunakan sebagai bahan baku kertas namun DP Macao yaitu pembelinya di luar negeri mengatakan jenis bubur kayu yang diterimanya yaitu *Dissolving Wood Pulp* (DWP) pada saat menjualnya lagi ke pasar global. Perbandingan harga bubur kayu jenis BHKP US \$1 per kilogram sedangkan harga bubur kayu jenis DWP mencapai US \$1,5 per kilogram. Untuk menghindari pembayaran pajak di dalam negeri, maka perusahaan menjual produknya ke perusahaan lain yang terafiliasi di luar negeri dengan harga rendah. Perusahaan diduga membuat kode HS-standar internasional untuk mengklasifikasi produk perdagangan BHKP sebagai produk DWP yang artinya PT Toba Pulp Lestari telah mencantumkan produk yang salah.

Transfer pricing dilakukan melibatkan afiliasi anak perusahaan di dua negara yang berbeda atas keputusan yang memiliki hak dan berkuasa dalam mengatur manajemen perusahaan. Faktor yang mendorong perusahaan melakukan *transfer pricing* ialah melakukan *tunnelling incentive*. Struktur kepemilikan berakibat pemegang saham mayoritas lebih berkuasa memiliki kendali untuk mengambil tindakan tanpa mempertimbangkan kepentingan pemegang saham minoritas. Keagenan dapat menimbulkan masalah karena minimnya perlindungan bagi pemegang saham minoritas sehingga mendorong untuk melakukan *tunnelling incentive* yang dapat dirugikan.

Beberapa peneliti terdahulu terkait hubungan *tunnelling incentive* terhadap *transfer pricing* telah banyak dilaksanakan tetapi masih terjadi perbedaan. Penelitian yang dilakukan oleh Mineri & Paramitha (2021) yang menemukan bahwa *tunnelling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Peneliti tersebut menjelaskan dikarenakan perusahaan anak melakukan pembelian kepada perusahaan induk dengan harga yang tidak wajar untuk memberikan keuntungan perusahaan induk serta pemegang saham pengendali atau mayoritas. Namun hasil penelitian dari Rahayu, Masitoh, & Wijayanti (2020) menunjukkan hasil yang berbeda, yaitu tidak adanya pengaruh antara *tunnelling incentive* terhadap *transfer pricing*. Peneliti tersebut menjelaskan bahwa ada atau tidak adanya pemegang saham mayoritas tidak dapat membawa pengaruh untuk perusahaan dalam memutuskan *transfer pricing*.

Perusahaan yang beroperasi secara multinasional maka pasti melakukan transaksi terkait dengan kebijakan *transfer pricing* karena terlibat ke dalam bisnis skala global untuk berkembang dan memperoleh keuntungan yang lebih besar daripada beroperasi skala domestik saja. Hal ini menyebabkan tarif pajak yang berbeda-beda dalam setiap transaksi dengan perusahaan afiliasinya di beberapa negara. Perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* untuk memperkecil biaya yang tinggi, serta tingginya biaya produksi di luar negeri dan beban pajak yang ditanggung afiliasi di negara tersebut (Casson, 2015).

Beberapa peneliti terdahulu terkait hubungan multinasionalitas terhadap *transfer pricing* telah banyak dilaksanakan tetapi masih terjadi perbedaan. Penelitian yang dilakukan oleh Rifqiyati, Masripah & Miftah (2021) yang menemukan bahwa multinasionalitas berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Peneliti tersebut menjelaskan semakin banyak anak perusahaan di luar negeri maka *transfer pricing* akan mengalami peningkatan. Namun hasil penelitian Hariaji & Akbar (2021) menunjukkan hasil yang berbeda, yaitu tidak adanya pengaruh antara multinasionalitas terhadap *transfer pricing*. Peneliti tersebut menjelaskan bahwa tidak melihat tingkat tinggi atau rendahnya multinasionalitas, perusahaan akan tetap memanfaatkan sifat multinasionalitas untuk melakukan kebijakan *transfer pricing* tetapi tidak semua perusahaan multinasionalitas mengurangi pajaknya dengan melakukan *transfer pricing*.

Perusahaan multinasional yang mempunyai keuntungan yang tinggi mengakibatkan pembayaran pajak yang dibayarkan menjadi tinggi. Hal ini dapat memotivasi perusahaan untuk melakukan kebijakan *transfer pricing* antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Harga transfer ini dilakukan untuk dapat menyesuaikan laba yang diperoleh, agar tarif pajak yang dibayarkan oleh perusahaan menjadi tidak tinggi.

Beberapa peneliti terdahulu terkait hubungan profitabilitas terhadap *transfer pricing* telah banyak dilaksanakan tetapi masih terjadi perbedaan. Penelitian yang dilakukan oleh Saragih, Nasuha & Hafizhah (2020) yang menemukan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

Peneliti tersebut menjelaskan bahwa perusahaan ingin mengurangi beban pajak yang tinggi karena ingin mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya di perusahaan afiliasi yang tarif pajaknya lebih rendah. Namun hasil penelitian Ilmi & Prastiwi (2020) menunjukkan hasil yang berbeda, yaitu tidak adanya pengaruh antara multinasionalitas terhadap *transfer pricing*. Peneliti menyatakan bahwa perusahaan dengan pelaporan laba sebelum pajak yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu melakukan pengaturan laba dan beban pajaknya sesuai peraturan yang ada.

Dengan demikian adanya perbedaan hasil dari penelitian sebelumnya yang masih tidak konsisten, oleh karena itu memberi motivasi untuk meneliti dan menganalisis kembali tentang pengaruh *tunnelling incentive*, multinasionalitas, dan profitabilitas terhadap *transfer pricing*. *Transfer pricing* pada penelitian ini diukur dengan RPT (*Related Party Transaction*) yaitu mengkaji data piutang perusahaan yang melakukan transaksi dengan pihak berelasi atau istimewa. Alasan penulis ingin melakukan penelitian pada perusahaan manufaktur di Indonesia karena perusahaan manufaktur memberikan kontribusi terbesar atas pertumbuhan ekonomi Indonesia (Kementrian Perindustrian). Alasan lain memilih perusahaan manufaktur yaitu mempunyai skala yang besar jika dilakukan perbandingan antara perusahaan satu dengan perusahaan lain.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti akan menguji kembali perusahaan-perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2020. Berdasarkan hal tersebut maka penulis melakukan

penelitian yang berjudul **“Pengaruh *Tunneling Incentive*, Multinasionalitas, dan Profitabilitas Terhadap Penerapan *Transfer Pricing* (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan dalam latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah *Tunneling Incentive* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* ?
2. Apakah Multinasionalitas berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*?
3. Apakah Profitabilitas berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* ?
4. Apakah *Tunneling Incentive*, Multinasionalitas, dan Profitabilitas berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* ?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*.
2. Untuk mengetahui pengaruh Multinasionalitas terhadap *Transfer Pricing*.
3. Untuk mengetahui pengaruh Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing*.

4. Untuk mengetahui pengaruh *Tunneling Incentive*, Multinasionalitas, dan Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing*.

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian yang dilakukan dibagi ke dalam dua kelompok yaitu kegunaan teoritis dan kegunaan praktis :

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan bagi pihak-pihak yang memerlukan untuk mempelajari ilmu pengetahuannya tentang penerapan *transfer pricing* dan penyebab permasalahan-permasalahan perusahaan melakukan *transfer pricing* sehingga perlu dilakukan penelitian.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini menambah wawasan betapa pentingnya informasi laporan keuangan yang digunakan sebagai hasil akhir studi yang untuk diimplementasikan selama masa perkuliahan dan kehidupan nyata khususnya di tempat peneliti melakukan penelitian dan dunia bisnis. Penelitian ini juga membuat peneliti menyadari bahwa perusahaan harus bertanggung jawab atas kinerja publik.

b. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan sebagai pertimbangan pemerintah dalam merumuskan peraturan *transfer pricing* yang masih banyak

diterapkan secara bebas oleh beberapa perusahaan karena adanya pengawasan yang masih sangat lemah.

c. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan menjadi pertimbangan bagi perusahaan dalam mengimplementasikan kebijakan *transfer pricing* yang dapat merugikan negara untuk lebih berhati-hati dan cermat pada saat mengambil keputusan dan menganalisa laporan keuangan.

d. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pencerahan bagi pembaca sebagai referensi peneliti di masa sekarang dan masa mendatang yang berkaitan dengan *transfer pricing*.

