

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Globalisasi menjadikan setiap negara saling terhubung dan terintegrasi satu sama lain. Sektor perekonomian menjadi salah satu sektor yang terdampak proses globalisasi (Jafri & Mustikasari, 2018). Dengan adanya globalisasi membuat sektor perekonomian antar negara saling terikat tanpa mengenal batas. Globalisasi menyebabkan adanya transaksi perdagangan internasional yang melibatkan perusahaan multinasional. Transaksi barang dan jasa yang termuat dalam perusahaan multinasional umumnya melibatkan transaksi besar dan memiliki hubungan afiliasi antar perusahaan. Hubungan afiliasi yang terjadi pada perusahaan multinasional cenderung berada pada negara yang berbeda. Perusahaan yang memiliki hubungan afiliasi pada negara yang berbeda cenderung memiliki permasalahan untuk menentukan harga jual dan biaya yang akan dipakai untuk perusahaan dalam rangka mengawasi dan mengukur kinerja perusahaan (Refgia, 2017). Salah satu alternatif yang dipakai perusahaan multinasional dalam rangka menangani permasalahan tersebut adalah dengan menetapkan harga transfer (Tiwa et al., 2017). *Transfer pricing* merupakan kebijakan serta strategi yang digunakan oleh entitas dalam rangka menetapkan harga *transfer* dari setiap transaksi baik itu barang, jasa, harta tidak berwujud ataupun transaksi finansial yang dilakukan oleh entitas (Herawaty & Anne, 2019).

Kegiatan *transfer pricing* adalah aktivitas yang lazim digunakan perusahaan multinasional yang mempunyai hubungan afiliasi pada negara yang berbeda. Dengan menggunakan mekanisme *transfer pricing* perusahaan multinasional dapat menetapkan harga sesuai dengan ketentuan dokumen *transfer pricing* dan harga wajar pasar. Mekanisme *transfer pricing* secara keseluruhan telah diatur di OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Di Indonesia sendiri *transfer pricing* telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan. Dijelaskan dalam pasal 18 ayat 3 terkait penetapan harga transfer bahwa Direktorat Jenderal Pajak (DJP) memiliki hak untuk melakukan penentuan kembali terkait besaran Penghasilan

Kena Pajak bagi Wajib Pajak yang memiliki hubungan istimewa dengan Wajib Pajak lainnya. Penentuan harga yang dilakukan oleh Direktorat Jenderal Pajak disesuaikan dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa. Pasal 18 ayat 3 menjelaskan bahwa Indonesia dalam menerapkan *transfer pricing* menggunakan prinsip *arm's length principle*.

Di Indonesia *arm's length principle* dikenal sebagai prinsip nilai wajar dan kelaziman suatu usaha. Selanjutnya dalam pasal 18 ayat 3a dijelaskan bahwa Direktur Jenderal Pajak memiliki wewenang untuk melakukan perjanjian dengan Wajib Pajak serta Direktur Jenderal Pajak memiliki hak untuk menjalin kerja sama dengan otoritas pajak di negara lain untuk menetapkan besaran harga transaksi terhadap pihak-pihak yang memiliki relasi istimewa. Hubungan istimewa terjadi karena salah satu pihak mengendalikan pihak lain yang disebabkan karena pihak tersebut mempunyai kemampuan atau pengaruh yang signifikan dalam pengambilan keputusan keuangan atau operasional perusahaan (Hidayat et al., 2019). Hubungan istimewa yang termuat dalam pasal 3a merupakan penyertaannya modal baik tidak langsung maupun langsung dari Wajib Pajak minimal 25% dari keseluruhan total saham perusahaan yang beredar. Aturan lebih lanjut terkait dengan pelaksanaan kegiatan harga transfer telah tertuang dalam PMK Nomor 22/PMK.03/2020. PMK Nomor 22/PMK.03/2020 adalah peraturan terbaru yang resmi berlaku sejak tanggal 18 Maret 2020 yang menggantikan PMK Nomor 7/PMK.03/2015 tentang Tata Cara Pembentukan dan Pelaksanaan Harga Transfer. PMK Nomor 22/PMK.03/2020 menjelaskan mengenai ketentuan, tata cara dan pelaksanaan dari dokumen kesepakatan harga transfer yang sesuai dengan *arm's length principle*.

Transfer pricing lazim dan terindikasi dilakukan oleh perusahaan besar, multinasional, dan perusahaan penanam modal asing atau PMA. Oleh karena itu, pemerintah telah mengatur mekanisme pembentukan dan pelaksanaan *transfer pricing* secara rinci, hal ini dilakukan pemerintah karena *transfer pricing* merupakan isu ekonomi terkait bidang perpajakan yang sangat diperhatikan oleh aparaturnegara (Noviastika et al., 2016). Isu terkait dengan harga transfer dibahas oleh Direktorat Jenderal Pajak pada Forum Nasional *Transfer Pricing* yang diselenggarakan pada 25 Agustus 2020. Forum tersebut membahas mengenai isu *transfer pricing* yang memasuki Kantor Wilayah DJP di seluruh Indonesia dan

mengurangi penerimaan negara yang berasal dari pajak. Forum tersebut bertujuan untuk meningkatkan kesadaran terkait risiko penghindaran pajak melalui skema *transfer pricing* (Suryo, 2020). Skema *transfer pricing* kerap kali dipakai oleh perusahaan multinasional sebagai strategi untuk mendapatkan laba yang tinggi dari hasil penjualan dan penghindaran pajak (Sarifah et al., 2019). Menurut OECD berdasarkan data statistik *Mutual Agreement Procedure* (MAP) dalam laporan yang terdiri dari 89 yurisdiksi, kasus *transfer pricing* pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebesar 20% dari tahun 2017. Kenaikan 20% ini kembali terjadi pada tahun 2019, terdapat 930 kasus *transfer pricing*. Di Indonesia sendiri kasus *transfer pricing* menjadi kasus yang sangat merugikan bagi penerimaan negara. Tercatat pada tahun 2009 kerugian negara yang diakibatkan dari kasus *transfer pricing* menembus Rp 1.300 Triliun. Menurut Direktorat Jenderal Pajak kerugian tersebut berasal dari harga transaksi yang telah ditetapkan atas penyerahan barang berwujud, tidak berwujud, atau penyediaan jasa antar pihak yang memiliki relasi istimewa.

Berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Pajak, pada tahun 2016 terdapat perusahaan multinasional sebanyak 2.000 yang melakukan kegiatan operasional di wilayah Indonesia, tidak melakukan pembayaran Pajak Penghasilan Badan baik Pasal 25 maupun Pasal 29. Perusahaan multinasional di atas mengaku mengalami kerugian selama 10 tahun sehingga mereka tidak melakukan pembayaran pajak. Perusahaan di atas ialah perusahaan PMA atau Penanam Modal Asing dimana perusahaan tersebut berada dibawah naungan Kantor Wilayah Pajak Khusus. Mekanisme *transfer pricing* dengan cara mengalihkan laba kena pajak dari Indonesia ke negara lain yang memiliki tarif pajak yang lebih rendah menjadi strategi dari 2000 perusahaan tersebut. Menurut Direktur Penyuluhan, Pelayanan, dan Hubungan Masyarakat Direktorat Jenderal Pajak Kementerian Keuangan, Mekar Satria Utama (2016), perusahaan tersebut terus mengalami kerugian selama 10 tahun karena tiga alasan: 1). Perusahaan tersebut adalah perusahaan afiliasi yang mempunyai hubungan dengan perusahaan di luar negeri sehingga berisiko menimbulkan kegiatan *transfer pricing*. Ketidaksamaan tarif antara perusahaan yang berada di Indonesia dengan perusahaan afiliasi yang berada di negara berbeda membuat perusahaan yang berada di Indonesia mengalami kerugian, hal ini

dikarena perusahaan yang berada di Indonesia membeli bahan baku dengan harga yang tinggi dan menjual dengan harga yang relatif rendah kepada perusahaan afiliasi, sehingga perusahaan yang terafiliasi mendapatkan keuntungan. 2). Perusahaan diatas termasuk dalam kategori perusahaan yang mendapat fasilitas *tax holiday* dan *tax allowance*. Ketika mendapatkan fasilitas insentif pajak, perusahaan tersebut meninggikan biaya pembelian barang. Pada saat insentif pajak habis, biaya pembelian barang telah terakumulasi sangat tinggi, sehingga menyebabkan tingginya biaya penyusutan yang dimiliki oleh perusahaan. Hal tersebut menyebabkan meningkatnya depresiasi dan perusahaan tersebut mengalami kerugian. 3). Perusahaan tersebut sering berganti nama. Tujuan perusahaan melakukan perubahan nama, untuk memperoleh kembali insentif pajak dan melakukan kembali kegiatan operasi yang meninggikan biaya pembelian barang. Skema diatas pada dasarnya akan membuat perusahaan rugi kembali (Ariyanti Fikri, 2016).

Perusahaan yang memiliki hubungan afiliasi cenderung memanfaatkan *transfer pricing* sebagai strategi untuk memperkecil pajak dan mendapatkan keuntungan. Perusahaan Indonesia yang terlibat kegiatan *transfer pricing* salah satunya adalah Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMI). Perusahaan yang dimiliki oleh PT. Astra International dan Toyota Motor Corporation Jepang ini telah memanfaatkan hubungan afiliasi dengan melakukan transaksi yang tidak sesuai dengan ketentuan dan melakukan pembayaran royalti untuk menambah beban perusahaan secara tidak wajar. Setelah dilakukan pemeriksaan oleh petugas pajak, ditemukan bahwa Toyota Indonesia melakukan penjualan kepada unit yang berada di Singapura tidak sesuai dengan prinsip nilai wajar. Toyota Indonesia menjual hasil produksinya lebih rendah dari harga yang seharusnya, seperti pada mobil Fortuner dan mobil Inova Bensin yang dijual 3,49% dan 5,14% lebih rendah dari nilai wajarnya. Dengan skema ini, membuat Toyota Indonesia meraih kerugian yang mengakibatkan berkurangnya beban pajak yang harus dibayarkan. Namun pada saat dilakukan koreksi pajak oleh petugas pajak, ditemukan bahwa Toyota Indonesia meraih keuntungan sebesar Rp 34,5 triliun. Akibat dari skema ini, Direktorat Jenderal Pajak meminta Toyota Indonesia untuk membayar kekurangan pajak sebesar Rp 1,22 triliun (Tempo).

Indikasi kegiatan *transfer pricing* untuk menghindari pajak juga dilakukan oleh perusahaan tembakau asal Inggris yaitu, *British American Tobacco* yang diduga memanfaatkan anak perusahaan yang berada di Indonesia. PT Bentoel Internasional Investama Tbk selaku anak perusahaan dari *British American Tobacco* melakukan pengalihan transaksi kepada perusahaan afiliasi yang mempunyai perjanjian pajak dengan Indonesia. PT Bentoel Internasional Investama melakukan penghindaran pajak dimana salah satunya caranya adalah membayar biaya royalti terkait dengan merek *Dunhill* dan *Lucky Strike* sebesar US\$ 10,1 juta kepada BAT Holding Ltd, biaya untuk IT sebesar US\$ 4,3 juta kepada *British American Shared Service Limited* dan biaya teknis dan konsultasi sebesar US\$ 5,3 juta kepada BAT Investment Ltd. Total biaya yang dikeluarkan oleh PT Bentoel Internasional Investama sebesar US\$ 19,7 juta per tahun. Akibat dari transaksi ini, Indonesia berpotensi kehilangan penerimaan pajak sebesar US\$ 2,7 juta per tahun, hal ini dikarenakan terdapat perjanjian perpajakan yang dilakukan oleh Indonesia dengan Inggris yaitu sebesar 15%, berbeda halnya dengan tarif pajak royalti yang terdapat di Indonesia yaitu sebesar 25%. Skema tersebut berhasil membuat PT Bentoel Internasional Investama Tbk mengalami kerugian Rp 608,46 miliar pada tahun 2018 naik sebesar 26,74% dari tahun 2017 (Benedicta, 2019)

Selain PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia dan PT Bentoel Internasional Investama Tbk, pada tahun 2019 salah satu perusahaan di Indonesia sedang menjadi perhatian karena adanya dugaan penghindaran pajak yang melibatkan perusahaan afiliasinya yang terletak di negara Singapura melalui skema *transfer pricing*. Global Witness pada tanggal 4 Juli 2019 merilis berita yang menyatakan bahwa PT Adaro Energy Tbk melakukan pengalihan keuntungan yang didapat dari hasil pertambangan batu bara di Indonesia, hal tersebut diduga telah dilakukan dari tahun 2009 sampai dengan 2017. Global Witness menyatakan bahwa hampir 70% persediaan Coaltrade berupa batu bara dibeli dari PT. Adaro Energy Tbk. Akibat dari transaksi ini keuntungan yang diperoleh oleh Coaltrade meningkat rata-rata secara tahunan dari USD 4 juta (sebelum tahun 2009) menjadi USD 55 juta (selama tahun 2009 – 2017). Peningkatan keuntungan ini terjadi karena perbedaan tarif pajak antara Singapura dan Indonesia yang mana Singapura mempunyai tarif yang lebih rendah. Strategi penetapan *transfer pricing* yang PT.

Adaro Energy Tbk lakukan berhasil menurunkan beban pajak yang dibayarkan menjadi lebih rendah sebesar Rp 1,75 dari yang seharusnya dikenakan di Indonesia. Skema *transfer pricing* yang dijalankan oleh PT Adaro Energy Tbk tidak hanya melibatkan Coaltrade namun juga melibatkan salah satu perusahaan anak PT. Adaro Energy Tbk yang berada di Mauritius. Sebagian keuntungan yang didapat oleh Coaltrade dialihkan kepada perusahaan yang berada di Mauritius, hal tersebut dilakukan karena perusahaan yang berada di Mauritius tidak dikenakan pajak oleh pemerintah setempat. Total laba yang dialihkan kepada Vindoor Investment di Mauritius sebesar USD 338,5 juta atau setara dengan 90% laba yang didapat Coaltrade (Fabian, 2019).

Berdasarkan fenomena yang terjadi menunjukkan tarif pajak disuatu negara akan memotivasi perusahaan yang mempunyai relasi istimewa atau afiliasi untuk melakukan kegiatan *transfer pricing* untuk tujuan mendapat laba yang tinggi dengan cara dilakukannya pengalihan penghasilan kepada perusahaan afiliasi yang mempunyai tarif pajak lebih rendah atau melakukan pergeseran beban kepada perusahaan afiliasi yang berada di negara dengan tarif pajak yang lebih tinggi (Hidayat et al., 2019). Pernyataan ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan Kusuma & Wijaya (2017) dan Nazihah et al. (2019) yang mengungkapkan bahwa tarif pajak mempunyai pengaruh signifikan positif terhadap *transfer pricing*. Besaran kewajiban perusahaan dalam membayar pajak penghasilan termasuk salah satu faktor bagi manajemen perusahaan untuk melaksanakan kegiatan *transfer pricing*. Manajemen melakukan hal ini dalam rangka menekan besaran pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan, hal ini bertujuan untuk memaksimalkan laba yang akan diperoleh oleh perusahaan (Noviastika et al., 2016; Tiwa et al., 2017). Namun menurut penelitian Hasna & Mulyani (2020), Novira et al. (2020) dan Andanyani & Sulistyawati (2020) pajak tidak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Jika perusahaan ingin mengurangi beban pajak yang dibayar maka perusahaan tidak harus menggunakan mekanisme *transfer pricing*. Fauziah & Saebani (2018) menyatakan bahwa perusahaan dapat meminimalisir beban pajak yang akan dibayarkan dengan cara menerapkan manajemen pajak, bukan melalui mekanisme *transfer pricing*.

Transfer pricing erat dikaitkan dengan hubungan afiliasi yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Afiliasi merupakan bentuk hubungan yang terjadi diantara dua atau lebih pihak perseroan berdasarkan persentase saham yang dimiliki dalam entitas. Kepemilikan saham yang signifikan dapat memicu adanya kegiatan *tunneling*. Kegiatan *tunneling* sering kali melibatkan penetapan harga transfer antara perusahaan afiliasi (Refgia, 2017). Lo et al. (2010), Noviasatika et al. (2016) dan Anisyah (2018) mengungkapkan bahwa *transfer pricing* dipengaruhi signifikan positif terhadap *tunneling*. Kondisi ini mencerminkan adanya suatu afiliasi antar perusahaan di berbeda negara. Perusahaan yang dikendalikan oleh pemegang saham asing yang lebih besar akan cenderung melakukan *transfer pricing* (Andanyani & Sulistyawati, 2020). Fauziah & Saebani (2018) mengungkapkan jika persentase saham yang dimiliki entitas asing tinggi maka hak untuk mengendalikan keputusan yang akan dibuat manajemen juga semakin tinggi. Namun menurut Rahayu et al. (2020), Suryarini et al. (2020) dan Hasna & Mulyani (2020) *tunneling* tidak mempunyai pengaruh terhadap mekanisme *transfer pricing*, hal ini dikarenakan entitas asing tidak memakai haknya untuk mengendalikan manajemen perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

Aset tidak berwujud (*intangible assets*) adalah bentuk aset yang sulit untuk dideteksi untuk itu aset tidak berwujud sering digunakan oleh manajer untuk melakukan *transfer pricing* (Jafri & Mustikasari, 2018). Pada fenomena yang terjadi di perusahaan Toyota Indonesia dan PT Bantoel Investama terdapat transaksi terkait dengan pembebanan royalti dengan harga yang tidak wajar pada perusahaan. Novira et al. (2020), Anh et al. (2018) dan Firmansyah & Yunidar (2020) menyatakan bahwa aset tidak berwujud memiliki pengaruh signifikan positif terhadap *transfer pricing* karena adanya kesulitan untuk mengukur nilai wajar pada transaksi yang melibatkan aset tidak berwujud, hal ini dimanfaatkan oleh manajemen untuk meminimalisir kewajiban perpajakan yang akan dimiliki oleh perusahaan. Namun menurut Jafri & Mustikasari (2018) menyatakan bahwa *intangible asset* tidak memiliki pengaruh terhadap mekanisme *transfer pricing* hal ini karena *intangible asset* tidak memotivasi manajemen perusahaan dalam kegiatan *transfer pricing*, pernyataanya ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh

Anisyah (2018) yang mengungkapkan bahwa aset tidak berwujud tidak mempunyai pengaruh terhadap mekanisme *transfer pricing*.

Penelitian ini mencoba untuk mengadopsi penelitian yang dilakukan oleh Jafri & Mustikasari (2018) dengan mengalisis kembali pajak, *tunneling incentive* dan aset tidak berwujud sebagai salah satu faktor perusahaan untuk menimbulkan kegiatan *transfer pricing*. Selain itu, penelitian ini juga mengembangkan penelitian Fauziah & Saebani (2018) dengan menambahkan variabel *intangible asset*. Variabel *intangible asset* dipilih oleh peneliti karena masih sedikitnya penelitian terkait dengan aset tidak berwujud sebagai salah satu faktor yang menimbulkan kegiatan *transfer pricing* disuatu perusahaan. Pada penelitian ini menggunakan tahun penelitian dan proksi pengukuran yang berbeda dengan penelitian Jafri & Mustikasari (2018) serta populasi pada penelitian ini mengacu pada perusahaan dengan sektor terbaru pada Bursa Efek Indonesia sebagai pembeda dasar dari penelitian ini. Sehingga berdasarkan fenomena diatas dan ketidaksamaan hasil antar peneliti terdahulu maka penulis tertarik untuk meneliti ulang terkait *transfer pricing*.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah Tarif Pajak berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*?
2. Apakah *Tunneling Incentives* berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*?
3. Apakah *Intangible Asset* berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ditetapkan, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Tarif Pajak memiliki pengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*.

2. Untuk mengetahui *Tunneling Incentives* memiliki pengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*.
3. Untuk mengetahui *Intangible Asset* memiliki pengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang bersifat teoritis maupun praktis. Berikut ini manfaat yang diharapkan oleh peneliti:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan dan dapat dijadikan referensi dalam penelitian terkait dengan penetapan mekanisme *transfer pricing* serta latar belakang suatu perusahaan melakukan mekanisme *transfer pricing*.

2. Secara Praktis

- a. *Shareholders*

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan tingkat kehati-hatian bagi para *shareholder* sebagai pengguna laporan keuangan. Dengan adanya penelitian ini *shareholders* diharapkan dapat memahami serta mendeteksi kecurangan yang mungkin akan terjadi terkait dengan keputusan penetapan harga transfer.

- b. Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan rujukan oleh otoritas pemerintah terutama dalam upaya menyempurnakan dan mengevaluasi peraturan yang berhubungan dengan kegiatan *transfer pricing*. Evaluasi ini bertujuan untuk mereduksi tingkat kecurangan yang ditimbulkan dari transaksi *transfer pricing*.

- c. Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan wawasan bagi masyarakat mengenai mekanisme *transfer pricing* di suatu perusahaan.