

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Globalisasi menyebabkan perekonomian berkembang secara pesat tanpa mengenal batas negara. Seperti yang terjadi pada saat ini, yaitu banyaknya perdagangan barang ataupun jasa antar negara yang diikuti dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi terutama dibidang transportasi yang memudahkan pendistribusian barang dan jasa yang diperdagangkan tersebut. Arus barang, jasa, modal, maupun tenaga kerja yang semakin mudah dan lancar dengan kecanggihan teknologi sekarang ini memungkinkan bagi para pelaku bisnis untuk mengembangkan bisnisnya dengan membuka anak perusahaan atau cabang perusahaan di negara lain, dan melakukan berbagai investasi maupun transaksi lainnya yang menjadikan perusahaan ini menjadi perusahaan multinasional.

Pendirian perusahaan yang berada di berbagai negara merupakan strategi bisnis perusahaan dengan tujuan untuk mempertahankan dan mengembangkan pangsa pasar, ataupun menguasai serta memperoleh sumber-sumber daya yang relatif terbatas (Purwanto dan Tumewu, 2014). Dalam perusahaan multinasional dapat terjadi transaksi atas barang ataupun jasa satu perusahaan dengan perusahaan lainnya, penentuan harga atas berbagai transaksi yang terjadi antar divisi dalam satu perusahaan atau antara perusahaan satu dengan lainnya yang memiliki hubungan istimewa tersebut dapat dikenal dengan sebutan *transfer pricing*/harga transfer.

Suandy (2011, hlm.71) menyatakan bahwa *transfer pricing* memiliki pengertian bersifat netral dan peyoraktif. Dalam pengertian netral harga transfer adalah murni merupakan strategi dan taktik bisnis tanpa motif pengurangan beban pajak. Sedangkan, dalam pengertian peyoraktif, mengasumsikan harga transfer sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik, antara lain menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya rendah. Semakin besar laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode akuntansi maka akan semakin besar juga beban pajak yang akan ditanggung perusahaan, sehingga besar kemungkinan bagi perusahaan untuk menerapkan *transfer pricing*, praktek seperti ini dapat dikatakan sebagai penghindaran pajak dengan melakukan *transfer pricing*. Setiap negara

memiliki peraturan dan kebijakan perpajakan yang berbeda-beda, ada negara yang memiliki tarif pajak penghasilan badan lebih rendah daripada tarif pajak penghasilan badan di negara lainnya yang membuat para pelaku bisnis perusahaan multinasional mengalihkan keuntungannya ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah untuk memaksimalkan keuntungan yang diperolehnya secara global dengan berbagai macam metode yang salah satu caranya yaitu dengan menerapkan *transfer pricing*. Contohnya seperti tarif PPh di negara Singapura yang hanya 17% lebih kecil dibandingkan Indonesia yang tarif pajaknya sebesar 25%. Penerapan *transfer pricing* dalam rangka penghindaran pajak ini dapat menimbulkan permasalahan bagi otoritas pajak dalam upayanya memaksimalkan penerimaan negara dari sektor perpajakan yang merupakan salah satu sumber terbesar Anggaran Pembayaan Belanja Negara (APBN).

Dalam Undang-Undang No. 36 tahun 2008, terdapat aturan yang menangani masalah *transfer pricing*, yaitu pada pasal 18. Berdasarkan UU No. 36 tahun 2008 pasal 18 ayat (3) Undang-Undang PPh menerangkan bahwa Direktorat Jenderal Pajak berwenang untuk menentukan kembali besarnya Penghasilan Kena Pajak (PKP) bagi wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan wajib pajak lainnya sesuai dengan kewajaran dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa. Berdasarkan UU No. 36 tahun 2008 pasal 18 ayat (4), hubungan istimewa dapat terjadi ketika Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada dua Wajib Pajak atau lebih. Peraturan Direktorat Jenderal Pajak No. 32 Tahun 2011 juga mengatur tentang *transfer pricing* dimana transaksi yang dilakukan dengan pihak istimewa haruslah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

Lazimnya suatu transaksi dapat terjadi jika melibatkan pihak-pihak independen atau tidak adanya hubungan istimewa antara pihak-pihak yang melakukan transaksi dengan harga yang terbentuk berdasarkan kekuatan pasar. Namun, apabila transaksi tersebut melibatkan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa dapat terjadi harga yang tidak wajar, karena kekuatan pasar tidak berlaku padanya (Fauziah dan Saebani, 2018). Sumarsan juga menyatakan bahwa hubungan istimewa antar perusahaan dapat mengakibatkan ketidakwajaran harga, biaya, atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha sehingga

hal ini dapat mengakibatkan terjadinya pengalihan penghasilan, dasar pengenaan pajak atau biaya dari satu wajib pajak kepada wajib pajak lain yang dapat direkayasa untuk menekan jumlah pajak terutang atas wajib pajak yang bertransaksi dan mempunyai hubungan istimewa (Sumarsan, 2012 hlm. 240).

Selain motivasi pajak, *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh profitabilitas. Perusahaan yang memiliki keuntungan lebih cenderung untuk terlibat dalam transaksi atau skema untuk menghindari pajak perusahaan (Cahyadi dan Noviani, 2018). Laba perusahaan diperoleh dari selisih antara harta yang masuk (pendapatan dan keuntungan) dan harta yang keluar (beban dan kerugian). Dalam mengukur kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba, maka dapat digunakan rasio profitabilitas. Profitabilitas merupakan suatu indikator kinerja yang dilakukan manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan, semakin tinggi profitabilitas suatu perusahaan maka semakin tinggi kemungkinan pergeseran profit yang terjadi, dengan kata lain semakin besar pula dugaan perusahaan melakukan praktik *transfer pricing*. Perusahaan akan mengalihkan keuntungan ke perusahaan afiliasi yang berada di luar negeri dengan tarif pajak yang lebih rendah dimana perusahaan berada. Pergeseran profit atau laba ini bertujuan untuk mengurangi beban pajak yang ditanggung perusahaan, karena besarnya pajak tergantung dengan laba yang diperoleh perusahaan.

Praktik *transfer pricing* juga dapat dipengaruhi oleh alasan non pajak lainnya seperti kepemilikan asing. Perusahaan di Asia kebanyakan memiliki struktur kepemilikan yang terkonsentrasi (Refgia, 2017). Pemegang saham mayoritas dapat dimiliki oleh seseorang secara individu, pemerintah, maupun pihak asing. Pada saat kepemilikan asing semakin besar menjadi pemegang saham mayoritas, maka pihak asing memiliki pengaruh yang semakin besar dalam menentukan keputusan dalam perusahaan yang menguntungkan dirinya termasuk kebijakan penentuan harga maupun jumlah transaksi *transfer pricing* (Indrasti, 2016). Banyak perusahaan di Asia termasuk Indonesia memiliki struktur kepemilikan yang terkonsentrasi. Dalam perusahaan yang kepemilikannya terkonsentrasi, pemegang saham mayoritas memiliki lebih banyak pengaruh terhadap perusahaan seperti akses informasi, pengawasan dan kebijakan terhadap

aktivitas bisnis perusahaan. Maka dari itu, semakin besar kepemilikan asing maka semakin besar pengaruh atas pengelolaan perusahaan.

Kasus *transfer pricing* di Indonesia terjadi pada perusahaan Toyota Manufacturing, seperti yang dikutip dalam media kontan sebagai berikut. Sengketa pajak dengan perusahaan otomotif Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) ini terjadi karena koreksi yang dilakukan oleh Ditjen Pajak terhadap nilai penjualan dan pembayaran royalti TMMIN. Dalam laporan pajaknya, TMMIN menyatakan nilai penjualan mencapai Rp 32,9 triliun, namun Ditjen Pajak mengoreksi nilainya menjadi Rp 34,5 triliun atau ada koreksi sebesar Rp 1,5 triliun. Dengan nilai koreksi sebesar Rp 1,5 triliun, TMMIN harus menambah pembayaran pajak sebesar Rp 500 miliar. Pada awalnya, perakitan mobil (manufacturing) Toyota Astra masih digabung dengan bagian distribusi di bawah bendera Toyota Astra Motor (TAM). Namun, akhirnya bagian perakitan dipisah dengan bendera TMMIN sedangkan bagian distribusi dan pemasaran di bawah bendera TAM. Mobil-mobil yang diproduksi oleh TMMIN dijual dulu ke TAM, lalu dari TAM dijual ke Auto 2000. Dari Auto 2000, mobil-mobil itu dijual ke konsumen. Sebelum dipisah, laba sebelum pajak TAM mengalami peningkatan 11% hingga 14% per tahun. Namun setelah dipisah, laba sebelum pajak TAM digabung dengan TMMIN, persentasenya sebesar 7%. Artinya lebih rendah 7% dibandingkan saat masih bergabung yang mencapai 14%. Laba TMMIN berkurang karena pembayaran royalti dan pembelian bahan baku yang tidak wajar.

Penyebab lainnya penjualan mobil kepada pihak terafiliasi seperti TAM (Indonesia) dan TMAP (Singapura) di bawah harga pokok produksi sehingga mengurangi peredaran usaha. Pemisahan kedua perusahaan ini seharusnya tidak berdampak pada berkurangnya keuntungan kotor (*gross margin*) maupun *nett margin*. Seharusnya saling menguntungkan, namun yang terjadi TMMIN dibebani rugi sedangkan perusahaan di luar untung besar (Idris, 2013).

Selain itu, berdasarkan media liputan6 terdapat Perusahaan Milik Asing (PMA) yang mennghindari pajak dengan modus *transfer pricing* atau mengalihkan keuntungan atau laba kena pajak dari Indonesia ke negara lain. Perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang memiliki perusahaan afiliasi di luar negeri sehingga sangat mudah terjadi proses *transfer pricing*. Perusahaan di

Indonesia menjual dengan harga yang murah ke perusahaan afiliasi di luar negeri dan perusahaan juga membeli bahan baku dengan harga lebih tinggi (Ariyanti, 2016).

Berdasarkan fenomena di atas, dapat di simpulkan bahwa perusahaan-perusahaan tersebut telah melakukan *transfer pricing* untuk dapat menghindari beban pajak perusahaan dengan cara menjual produknya dengan harga yang tidak wajar atau dengan harga murah dan dibawah harga pokok produksi ke perusahaan afiliasi yang berada di negara lain, dan menaikkan biaya pembelian bahan baku dengan harga lebih tinggi. Profitabilitas perusahaan yang meningkat membuat perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* untuk meminimalkan beban pajak dengan menggeser laba yang diperolehnya ke perusahaan afiliasi di luar negeri. Selain itu, terdapat Perusahaan Milik Asing (PMA) dimana kepemilikan pihak asing dapat mempengaruhi pihak manajemen dalam menentukan harga jual kepada perusahaan afiliasi yang berada di negara lain dengan cara menjual persediaan dengan harga dibawah harga pasar dan pembelian bahan baku secara tidak wajar, yang akan berdampak pada pendapatan yang diperoleh perusahaan, yang mengakibatkan laba perusahaan akan semakin kecil dari yang seharusnya.

Dari penjelasan diatas maka akan dilakukan penelitian lebih lanjut terkait terkait faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan untuk melakukan keputusan *transfer pricing*. Beberapa hasil penelitian tentang keputusan *transfer pricing* yaitu sebagai berikut : penelitian Yuniasih dkk. (2012), Wafiroh dan Hapsari (2015), Noviasatika (2016), Saraswati dan Sujana (2017), Kusuma dan Wijaya (2017), Refgia (2017), Kusumasari (2018) serta Cahyadi dan Noviori (2018) menyatakan bahwa pajak mempengaruhi keputusan *transfer pricing*. Namun penelitian ini tidak sejalan dengan Mispiananti (2015), T. Allysa (2017), serta Fauziah dan Saebani (2018) yang menyatakan bahwa pajak tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Penelitian yang dilakukan oleh oleh Anisyah (2018), Cahyadi dan Noviori (2018), Kusuma dan Wijaya (2017), serta Sari dan Mubarak (2018) mendapatkan hasil bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Namun penelitian ini tidak sejalan dengan Waworuntu dan Hadisaputra (2016),

serta Ramadhan dan Kustiani (2017) yang menyatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Penelitian yang dilakukan oleh Indrasti (2016), Kiswanto dan Puwaningsih (2014), Refgia (2017), Kusumasari dkk (2018) yang menyatakan bahwa kepemilikan asing berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Namun penelitian ini tidak sejalan dengan Tiwa (2017) yang menyatakan bahwa kepemilikan asing tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Dengan adanya fenomena dan *gap research* seperti yang dikemukakan di atas maka dilakukan penelitian dengan judul pengaruh Pajak, Profitabilitas, dan Kepemilikan Asing terhadap Keputusan *Transfer Pricing*. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2016-2018.

1.2. Perumusan Masalah

Bedasarkan latar belakang masalah di atas, maka perumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Apakah Pajak berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*?
- b. Apakah Profitabilitas berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*?
- c. Apakah Kepemilikan Asing berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*?

1.3. Tujuan Penelitian

Bedasarkan perumusan yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan dikemukakan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk membuktikan secara empiris Pajak berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*.
- b. Untuk membuktikan secara empiris Profitabilitas berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*.
- c. Untuk membuktikan secara empiris Kepemilikan Asing berpengaruh terhadap Keputusan *Transfer Pricing*.

1.4. Manfaat Hasil Penelitian

Bedasarkan Tujuan Penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya, diharapkan dapat memberikan manfaat ke berbagai pihak, antara lain:

a. Manfaat Teoritis

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian-penelitian selanjutnya yang sejenis, yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan *Transfer Pricing* khususnya tentang Pajak, Profitabilitas, dan Kepemilikan Asing.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Manajemen

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan mengenai pajak, profitabilitas, dan kepemilikan asing terhadap keputusan *transfer pricing* sehingga membantu manajemen perusahaan mengambil keputusan secara bijak untuk mencapai tujuan perusahaan dan menyadari pentingnya etika bisnis dalam usahanya.

2) Bagi Investor dan Kreditor

Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan mengenai *transfer pricing* dan faktor-faktor penyebabnya yang dilakukan oleh perusahaan sehingga investor dan kreditor tidak salah dalam menentukan keputusan.