

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan globalisasi saat ini yang sangat cepat berpengaruh pada perkembangan ekonomi dunia. Adanya globalisasi ini menyebabkan perkembangan ekonomi di dunia menjadi sangat cepat dan membangun batasan-batasan antar negara menjadi hampir tidak ada. Globalisasi memotivasi berkembangnya lingkungan operasional perusahaan-perusahaan yang tak hanya di negaranya sendiri, tapi juga menjalar ke manca negara. Pada perusahaan multinasional berlangsung beberapa transaksi internasional, seperti penjualan barang atau jasa. Mayoritas transaksi itu berlangsung pada perusahaan yang memiliki relasi atau yang memiliki hubungan istimewa. Harga yang telah ditentukan pada transaksi tersebut diketahui dengan istilah *transfer pricing* (Mardiasmo, 2008).

Tumbuhnya perusahaan multinasional ini juga memunculkan beberapa permasalahan. Permasalahan yang sering muncul adalah timbulnya beda tarif pajak. Adanya kesenjangan itu menimbulkan perusahaan, terutama perusahaan multi nasional untuk memutuskan melaksanakan *transfer pricing*. Tidak hanya itu, adanya *transfer pricing* juga menimbulkan persoalan lain yang sering terjadi, seperti pajak, bea cukai, persaingan usaha yang tidak sehat, permasalahan dalam manajemen, dan masalah lainnya yang memiliki hubungan dengan praktik *transfer pricing*. (Febby, 2019)

Menurut pandangan pajak, *transfer pricing* merupakan aturan harga pada transaksi yang dilaksanakan oleh kelompok yang berhubungan afiliasi. Arnold dan McIntyre dalam (Darussalam et al., 2013) menyatakan *transfer pricing* ialah harga yang ditentukan oleh Wajib Pajak pada saat transaksi jual-beli atau memberikan sumber daya kepada pihak berafiliasinya. Praktik *transfer pricing* ini sering digunakan oleh perusahaan multinasional. Perusahaan memanfaatkan praktik ini untuk meminimalisir pembayaran pajaknya melalui sela-sela peraturan yang ada, sehingga mampu mentransfer labanya ke negara lain dengan

tarif pajak yang lebih rendah. Walaupun tampak sah tapi upaya ini dianggap seperti cara yang tidak bermoral (Setiawan, 2013).

Transfer pricing kerap kali didefinisikan sebagai tindakan yang kurang baik yang merupakan pemindahan beban pajak dari suatu perusahaan ke perusahaan lainnya pada satu kelompok usaha yang sama pada negara berbeda yang mempunyai tarif pajak lebih rendah. Kondisi ini dilangsungkan untuk meminimalisir jumlah beban pajak perusahaan. Menurut pengamat pajak Iwan Piliang, dalam 2009, kerugian penerimaan negara dampak dari praktik *transfer pricing* hingga Rp 1.300 Triliun (Meryani, 2010). Sehingga, adanya *transfer pricing* sungguh berdampak terhadap penerimaan pajak dan negara.

Membandingkan kasus *transfer pricing* tahun 2018 dengan 2017, hasilnya bertambah cukup signifikan (bisnis.com). Pada laporan yang meliputi 89 yuridiksi, 2018 *Mutual Agreement Procedure (MAP) Statistics, Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)* mendata adanya total sengketa *transfer pricing* yang baru meningkat hingga 20%. Jumlah itu lebih tinggi daripada sengketa lain yang berkisar hanya 10% (Suwiknyo, 2019). Direktorat Jenderal Pajak (DJP) mengungkapkan sebesar 2.000 perusahaan multi nasional diidentifikasi melalaikan kewajiban perpajakannya. Menurut Direktur Pelayanan dan Penyuluhan Hubungan Masyarakat (P2 Humas) DJP Mekar Satria Utama, kebanyakan perusahaan tersebut memakai cara *transfer pricing* (cnnindonesia.com).

Manipulasi dengan menggunakan *transfer pricing* dapat didefinisikan sebagai aktivitas untuk menentukan harga transfernya lebih besar ataupun kecil bertujuan untuk meminimalisir jumlah beban pajak terutang. Persoalan tentang *transfer pricing* merupakan tema yang menarik dan mendapat atensi dari lembaga perpajakan dari bermacam-macam negara. Negara yang menginformasikan aturan tentang *transfer pricing* semakin bertambah, studi belakangan ini mendapatkan bahwa lebih dari 80% perusahaan multi nasional memandang *transfer pricing* sebagai masalah utama (Saifudin & Putri, 2018).

Adapun contoh praktik manipulasi *transfer pricing* tersebut di Indonesia adalah perusahaan yang bergerak pada bidang pertambangan di Indonesia yaitu

PT. Adaro Energy Tbk yang melangsungkan penghindaran pajak. Adaro dikatakan melaksanakan praktik transfer pricing menggunakan anak perusahaannya di Singapura, yaitu Coaltrade Services International. Cara tersebut sudah dijalankan sejak 2009 hingga 2017. Adaro diduga sudah merencanakan agar perusahaan dapat membayar pajaknya US\$ 125 juta atau sama dengan Rp 1,75 triliun (kurs Rp 14 ribu), lebih rendah dari yang semestinya dibayar di Indonesia (Sugianto, 2019).

Praktik *transfer pricing* juga terdapat pada perusahaan global besar seperti Apple, Inc. Pada laporan yang diterbitkan oleh *International Consortium of Investigative Journalist* (ICIJ), pada November 2017 Apple diduga melakukan penghindaran pajak melalui penggeseran profit perusahaannya ke Jersey. Jersey merupakan negara yang menetapkan tarif pajak perusahaan 0% untuk perusahaan asing. Apple memanfaatkan regulasi ini untuk menyimpan keuntungannya sejumlah \$252 miliar. Apple yang mempunyai penghasilan \$44,7 miliar di luar Amerika Serikat pada 2017 namun cuma membayar pajak dari luar negerinya sebesar \$1,65 miliar atau kurang dari 4% labanya. Apple mendirikan perusahaan cabang di Jersey untuk membebaskan keuntungannya dari beban pajak di Eropa, Asia dan Afrika. Sehingga Uni Eropa membutuhkan Apple untuk membayar \$15 miliar (bbc.com).

Indonesia memiliki peraturan tentang *transfer pricing* yang diatur dalam Pasal 18 Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan (UU PPh). Pasal tersebut mengatakan bahwa “DJP berwenang untuk menentukan kembali besarnya penghasilan kena pajak untuk wajib pajak yang memiliki hubungan istimewa sesuai dengan kewajiban dan kelaziman usaha yang tidak terpengaruh oleh hubungan istimewa.” Peraturan lengkap tentang *transfer pricing* diterangkan pada Peraturan Dirjen Pajak Nomor 32 Tahun 2011. Pada peraturan itu dijelaskan penjelasan tentang *arm's length principle* yaitu “harga atau keuntungan dari transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa ditentukan oleh kekuatan pasar, sehingga transaksi tersebut mencerminkan harga pasar yang wajar” (Setiawan, 2013).

Berdasarkan permasalahan yang dijelaskan diatas menunjukkan bahwa *transfer pricing* adalah strategi yang berbahaya untuk menjadi cara cepat untuk mencapai laba atau mengelakkan pajak. Ada faktor-faktor yang memiliki pengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* seperti pajak, struktur kepemilikan dan *exchange rate*.

Adapun hubungan antar pajak dengan *transfer pricing* adalah transaksi *transfer pricing* kerap dimanfaatkan oleh perusahaan untuk meminimalisir total beban pajak yang dibayarkan. Pada transaksi *transfer pricing*, perusahaan multi nasional mengarah untuk mentransfer kewajibannya dari negara yang menariskan pajak tinggi ke negara yang menggunakan tarif pajak rendah dengan upaya mengecilkan harga jualnya antar perusahaan pada satu kelompok. Maka dari itu, tingginya tarif pajak hendak mengundang perusahaan untuk melangsungkan praktik *transfer pricing* dengan maksud mendapat beban pajak rendah sehingga meminimalisir beban pajak yang ada. Kaitan antara perusahaan induk yang berada di luar negeri dengan anak perusahaan dalam negeri, dalam perspektif perpajakan dilihat menjadi unit usaha yang terpisah. Sehingga perusahaan-perusahaan itu, baik anak maupun induk perusahaan melaksanakan transaksi yang disusun dengan strategis agar perusahaan yang ada di dalam negeri mengalami kerugian tetapi bisnisnya di luar negerinya mengalami laba (Rahayu, 2010).

Faktor lainnya yang juga dapat berpengaruh terhadap *transfer pricing* adalah struktur kepemilikan, dimana struktur kepemilikan terbagi jadi 2 jenis, yaitu pemegang saham pengendali dan pemegang saham non-pengendali (Nurjanah et al., 2016). Pemegang saham pengendali mempunyai otoritas untuk memonitor manajemen, karena mempunyai posisi yang lebih tinggi dan mendapatkan jalan untuk mengakses informasi yang lebih baik. Sehingga berpotensi untuk menyelewengkan hak kendali untuk kesejahteraan sendiri.

Faktor lainnya yang juga mampu berpengaruh terhadap keputusan dalam melangsungkan *transfer pricing* adalah *exchange rate* atau nilai tukar terhadap mata uang. Operasional perusahaan multinasional memerlukan penyelesaian dalam mata uang selain mata uang pada negara tersebut, dimana

nilai mata uang relatif kepada nilai dolar. Nilai tukar yang beragam itulah yang kemudian akan mempengaruhi dalam keputusan *transfer pricing*.

Menurut penelitian (Nurjanah et al., 2016) ada hubungan antara pajak dengan *transfer pricing*, artinya bertambah tingginya beban pajak pada suatu negara, maka akan tinggi pula probabilitas perusahaan untuk melaksanakan praktik *transfer pricing*. Berbeda dengan studi yang dilakukan (Marfuah & Azizah, 2014), mereka menyatakan hubungan antara *transfer pricing* dengan pajak adalah negatif. Hasil penelitian ini mengatakan bahwa bertambah tingginya pajak yang dibebankan maka akan menurunkan keinginan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Selanjutnya dalam penelitian (Melmusi, 2016) mengatakan bahwa kepemilikan asing tidak mempengaruhi perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Penelitian ini menunjukkan bahwa semua keputusan yang diambil perusahaan berada di skala organisasional dan membutuhkan persetujuan dari direksi. Sementara itu, studi yang dijalankan oleh (Shodiq et al., 2017) mengemukakan struktur kepemilikan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing*. Berarti, makin besar saham yang dipegang oleh institusi swasta, asing, maupun pemerintah dalam perusahaan, akan berpengaruh besar pula pihak asing dalam memilih keputusan *transfer pricing* yang akan dijalankan.

Menurut penelitian (Marfuah & Azizah, 2014) *exchange rate* memiliki pengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Penelitian tersebut menjelaskan besar-kecil *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap keputusan untuk melaksanakan *transfer pricing* atau menetapkan untuk tidak melaksanakan *transfer pricing* dalam perusahaan.

Studi ini memakai sampel dari perusahaan manufaktur yang *listing* dalam Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018. Hal ini dikarenakan praktik *transfer pricing* yang dijalankan dalam perusahaan manufaktur lebih mudah untuk dilacak. Perusahaan manufaktur ialah perusahaan yang menggarap barang mentah hingga barang jadi lalu dijual. Karena adanya transaksi dengan supplier ataupun transaksi yang menjual barang setengah jadi maupun siap jadinya ke

perusahaan afiliasi maka akan memungkinkan untuk terjadinya transaksi *transfer pricing* dengan pihak afiliasi dalam perusahaan manufaktur.

Penelitian ini bermaksud memberikan kontribusi dalam beberapa aspek yaitu perbedaan tahun penelitian periode 2016-2018, variabel yang digunakan, dan sampel perusahaan. Peneliti mengambil variabel-variabel ini karena hasil dari beberapa studi sebelumnya menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Kedua, sampel perusahaan yang digunakan merupakan perusahaan manufaktur dan periode tahun diteliti yang berbeda yaitu dari tahun 2016-2018.

Berlandaskan dari fenomena yang dijelaskan diatas dan hasil studi sebelumnya, penulis ingin mengembangkan penelitian-penelitian tersebut. Berdasarkan hal ini, maka peneliti melaksanakan penelitian yang berjudul “Pengaruh Pajak, Struktur Kepemilikan dan *Exchange Rate* Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing* di Perusahaan Manufaktur di Indonesia”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang diuraikan, maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apakah pajak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?
2. Apakah struktur kepemilikan berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?
3. Apakah nilai tukar berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan uraian pada latar belakang dan perumusan masalah, berikut adalah tujuan dari penelitian, yaitu:

1. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh pajak terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di Indonesia pada tahun 2016-2018.

2. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh struktur kepemilikan terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di Indonesia pada tahun 2016-2018.
3. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh *exchange rate* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di Indonesia pada tahun 2016-2018.

1.4 Manfaat Hasil Penelitian

Sesuai dengan tujuan pada penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, diharapkan dapat memberi manfaat ke berbagai pihak, antara lain:

1. Manfaat teoritis dan akademis:
 - a. Meningkatkan pemahaman dalam bidang akuntansi tentang *transfer pricing* dan faktor penyebabnya.
 - b. Menambahkan referensi untuk peneliti di masa mendatang mengenai *transfer pricing* dan faktor penyebabnya.
2. Manfaat Praktis:
 - a. Bagi Perusahaan
Menjadi sumber informasi yang diberikan tiap perusahaan untuk bahan evaluasi perusahaan dalam menggunakan praktik *transfer pricing*, sehingga tidak disalahgunakan.
 - b. Bagi Investor dan Kreditor
Memberikan wawasan tentang *transfer pricing* dan faktor penyebabnya kepada investor dan kreditor agar tidak salah dalam mengambil keputusan.