

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan multinasional yang kegiatan bisnisnya tidak hanya berpusat pada satu Negara, melainkan di beberapa Negara. Kondisi tersebut menyebabkan perusahaan menjadikan proses produksinya dalam departemen-departemen produksi terutama dengan melakukan hubungan istimewa melalui perusahaan relasinya yang berada di setiap negara guna memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya bagi perusahaan yang bersangkutan. Hal ini mungkin tidak menjadi masalah apabila hanya terjadi di sebuah perusahaan dalam satu Negara karena beban-beban serta biaya-biaya yang dikeluarkan akan lebih mudah terukur. Namun, hal tersebut berbeda pada perusahaan multinasional karena akan sulit menentukan harga penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka pengawasan dan pengukuran kinerja perusahaan (Refgia, 2017). Selain itu, adanya transaksi barang maupun jasa yang terjadi pada perusahaan multinasional yang memiliki hubungan istimewa menjadi penyebab utama dilakukan sebuah kegiatan yang disebut *transfer pricing* dalam rangka penentuan harga tersebut.

Kebijakan *transfer pricing* menimbulkan beberapa masalah menyangkut bea cukai, pajak, ketentuan anti *dumping*, persaingan usaha yang tidak sehat, dan juga mencakup masalah internal manajemen perusahaan (Klassen *et al*, 2013). menyatakan bahwa penggunaan kebijakan *transfer pricing* saat ini

bertransformasi sebagai isu pajak internasional yang mana kebijakan *transfer pricing* digunakan sebagai alat untuk mengurangi beban pajak secara keseluruhan bagi perusahaan multinasional atau perusahaan berskala global. Para ahli juga berpendapat bahwa *transfer pricing* yang dilakukan ini bukan hanya menjadi suatu permasalahan bagi perusahaan, namun hal tersebut juga bisa menjadi peluang bagi perusahaan melakukan penyalahgunaan pajak untuk mengejar laba yang tinggi. Bagi perusahaan multinasional yang memiliki anak perusahaan di negara yang tarif pajaknya tinggi maka akan menjadi suatu masalah karena akan membayar pajak lebih banyak, sehingga keuntungan bersih yang didapat lebih sedikit. Mispiyanti (2015) menyatakan bahwa beban pajak yang semakin besar tersebut memacu perusahaan untuk melakukan keputusan *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan beban pajak tersebut. *Transfer pricing* dalam transaksi penjualan barang atau jasa dilakukan dengan cara memperkecil harga jual antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dan mentransfer laba yang diperoleh kepada perusahaan yang berkedudukan di Negara yang menerapkan tarif pajak rendah. Namun terdapat kendala karena belum tersedianya alat, tenaga ahli, dan peraturan yang baku atau tetap maka pemeriksaan *transfer pricing* sering kali dimenangkan oleh wajib pajak dalam pengadilan pajak sehingga perusahaan multinasional semakin termotivasi untuk melakukan *transfer pricing* (Julaikah dan Nurul, 2014).

Permasalahan *transfer pricing* menjadi isu paling menarik di berbagai negara untuk dibahas dalam otoritas perpajakan dan sampai saat ini masih sulit untuk diselesaikan terutama oleh pemerintah karena adanya perbedaan

kepentingan antara pelaku bisnis dengan kantor pajak di berbagai Negara (Hartati, 2014). Menurut otoritas pajak, *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan multinasional tersebut telah menyebabkan kerugian yang besar bagi Negara, karena salah satu sumber Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) Negara bersumber dari pajak, tetapi terdapat dua hal yang harus diperhatikan ketika melakukan koreksi pajak agar memperoleh bukti yang kuat mengenai dugaan terjadinya *transfer pricing*, yaitu hubungan istimewa atau afiliasi dan kewajaran atau *arm's length principle* (Suandy, 2011).

Transaksi pihak hubungan istimewa merupakan transaksi antara pihak-pihak yang dianggap mempunyai hubungan istimewa bila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan keuangan dan operasional (Lubis *et al*, 2013). Hubungan istimewa yang terjadi dalam keputusan *transfer pricing* mengakibatkan terjadinya pengalihan baik penghasilan atau biaya dimana pengalihan tersebut dapat direkayasa yang digunakan untuk menekan keseluruhan jumlah beban pajak pada perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa tersebut. Yuniasih *et al* (2012) menyatakan bahwa suatu hubungan istimewa dapat mengakibatkan ketidakwajaran dalam harga, biaya, atau imbalan yang direalisasikan dalam transaksi usaha. Prinsip kewajaran merupakan prinsip yang mengatur bahwa harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa atau yang berelasi dalam transaksi bisnisnya itu harus sama atau berada dalam rentang harga atau laba yang sama

yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa sebagai pembanding.

Adapun kasus terjadi di Indonesia mengenai *transfer pricing* yang dilansir independen investigasi.tempo.co, Selasa 21/11/2017 adalah Direktorat Jenderal Pajak menuding PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia menghindari pembayaran pajak senilai Rp 1,2 triliun dengan *transfer pricing*. Kasusnya di Pengadilan Pajak sampai sekarang belum diputuskan. Adanya kasus ini akan menunjukkan bagaimana tuduhan itu berawal. Tahun 2014 Mobil Toyota impor diturunkan dari Kapal Trans Future 3 di Tanjung Priok Car Terminal, di kawasan Pelabuhan Indonesia II, Tanjung Priok, Jakarta Utara. Skandal *transfer pricing* Toyota di Indonesia awalnya terendus setelah Direktorat Jenderal Pajak secara simultan memeriksa surat pemberitahuan pajak tahunan (SPT) Toyota Motor Manufacturing. Pemeriksaan dilakukan karena Toyota mengklaim kelebihan membayar pajak pada tahun-tahun itu, dan meminta negara mengembalikannya (restitusi). Kasus tersebut terus berlanjut dimana pada tahun 2014 *Tempo* memperoleh selebar dokumen manifes Kapal MV Trans Future 3 yang mengungkap salah satu indikasi transaksi *transfer pricing* Toyota. Manifes itu disebutkan bahwa Toyota Motor Manufacturing mengirim 307 unit mobil Fortuner dari dermaga Tanjung Priok ke pelabuhan Batangas, Luzon, Filipina. Pembelinya adalah Toyota Motor Philippines Corporation yaitu unit bisnis Toyota di negara itu. Sisanya, sekitar 700 unit mobil Innova dikirim ke pelabuhan Laem Chabang Thailand untuk Toyota Motor Thailand Co Ltd unit korporasi Toyota di Thailand. Dokumen manifes itu terungkap bahwa seribu mobil buatan Toyota

Motor Manufacturing Indonesia harus dikirim dulu ke kantor Toyota Asia Pasifik di Singapura, sebelum berangkat ke Filipina dan Thailand. Menurut Justinus Prastowo, Direktur Eksekutif Center for Indonesia Taxation Analysis, mengingatkan skema jual beli antar Negara ada persyaratan yang harus dipenuhi agar suatu *transfer pricing* atau transaksi antar pihak terafiliasi tidak dituding sebagai modus penghindaran pajak (*tax avoidance*) yaitu memenuhi syarat nilai transaksi mereka harus memenuhi standar kewajaran.

Di sinilah masalahnya, merujuk pada dokumen persidangan sengketa pajak ini ada sejumlah temuan yang mengindikasikan bahwa Toyota Indonesia menjual mobil produksi mereka ke Singapura dengan harga tidak wajar. Toyota Motor Manufacturing di Indonesia tercatat mengekspor 17.181 unit Fortuner ke Singapura. Pemeriksaan atas laporan keuangan Toyota sendiri, petugas pajak menemukan bahwa harga pokok penjualan atau *cost of goods sold* (COGS) Fortuner itu adalah Rp 161 juta per unit. Anehnya, dokumen internal Toyota menunjukkan bahwa semua Fortuner itu dijual 3,49 persen lebih murah dibandingkan nilai tersebut. Hal tersebut menunjukkan Toyota Indonesia menanggung kerugian dari penjualan mobil itu ke Singapura sehingga mengurangi peredaran usaha, dan mengurangi laba perusahaan yang menyebabkan pembayaran pajak rendah.

Berdasarkan uraian kasus diatas memperlihatkan bahwa *transfer pricing* merupakan salah satu skema yang sangat rawan untuk dijadikan perusahaan sebagai jalan pintas dalam memperoleh laba yang tinggi. Hal ini didukung dengan adanya data yang dikeluarkan oleh *Organization for Economic and Development*

(OECD) bahwa 60% dari total perdagangan dunia terindikasi melakukan praktik *transfer pricing* (Nurhayati, 2013). Hal tersebut tentu menjadikan *transfer pricing* sebagai hal yang sangat krusial untuk diteliti serta perlu untuk diketahui faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhinya.

Faktor pertama salah satunya adalah alasan pajak. Menurut Suryana dalam Yuniasih *et al* (2012) tujuan dilakukan *transfer pricing* adalah untuk mengatur jumlah laba perusahaan sehingga pajak yang dibayar dan dividen yang dibagikan menjadi rendah. Hal ini membuktikan bahwa motivasi pajak memiliki peran yang besar dalam mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Hartati *et al* (2014) menemukan bahwa semakin besar beban pajak suatu perusahaan maka semakin besar pula tingkat keputusan untuk melakukan *transfer pricing*. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Refgia (2017) menyatakan bahwa pajak berpengaruh signifikan terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan praktek *transfer pricing*.

Faktor kedua yang memungkinkan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah mekanisme bonus dalam perusahaan. Mekanisme pemberian bonus ini akan berdampak kepada manajemen dalam merencanakan laba. memaksimalkan bonus yang akan diterima, manajer cenderung memaksimalkan laba bersih perusahaan. Hal tersebut sesuai dengan *bonus plan hypothesis* dimana manajer akan menggunakan prosedur akuntansi untuk menaikkan laba dengan praktek *transfer pricing*. Hartati *et al* (2014) menyatakan bahwa ketika pemberian bonus didasarkan pada besarnya laba, maka logis jika direksi berusaha melakukan tindakan mengatur dan memanipulasi laba demi memaksimalkan bonus dan

remunerasi yang mereka terima. Menurut penelitian dari Hartati *et al* (2014) menunjukkan bahwa mekanisme bonus berpengaruh terhadap tingkat keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

Faktor selanjutnya yang memungkinkan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah *leverage* yang menunjukkan rasio hutang perusahaan. Faktor tersebut sesuai dengan *the debt covenant hypothesis* perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi lebih memilih untuk melakukan kebijakan akuntansi yang membuat laba perusahaan menjadi semakin tinggi. Kecenderungan perusahaan adalah memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari 7 periode masa depan ke periode masa kini, dan salah satu praktek perubahan laba adalah dengan melakukan *transfer pricing* (Noviastika *et al*, 2016). Dalam penelitian Richardson *et al* (2013) menyimpulkan bahwa *leverage* memiliki hubungan positif terhadap agresivitas *transfer pricing*. Penelitian selanjutnya oleh Izadinia dan Foroghi (2013) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Berdasarkan ulasan di atas, penelitian ini penting untuk dilakukan karena adanya gap penelitian. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Mispriyanti (2015), menunjukkan bahwa variabel pajak dan mekanisme bonus tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Hasil penelitian tersebut karena pengurangan beban pajak kemungkinan dapat dilakukan dengan cara manajemen pajak untuk meningkatkan laba secara keseluruhan sedangkan terdapat perbedaan hasil penelitian yang dilakukan oleh Hartati *et al* (2014) menunjukkan bahwa variabel pajak dan mekanisme bonus berpengaruh signifikan

terhadap *transfer pricing*. Selain itu, terdapat rekomendasi dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Refgia (2017) yang memberikan saran kepada peneliti selanjutnya untuk melakukan penambahan variabel independen *leverage*. Maka dari itu, penelitian ini dilakukan untuk menguji kembali mengenai “Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus dan *Leverage* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”. Penelitian ini menggunakan sampel perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2016. Hal tersebut karena praktker harga transfer hanya terjadi pada perusahaan manufaktur multinasional yang memiliki anak perusahaan di luar negeri. Perusahaan manufaktur memiliki kemungkinan yang besar untuk melakukan transaksi antar pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa, seperti penjualan barang atau jasa antar perusahaan induk dan perusahaan anak, maka dalam transaksi tersebut memiliki kemungkinan untuk terjadinya praktik *transfer pricing*.

1.2 **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah pajak memiliki pengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan kebijakan *transfer pricing* ?
2. Apakah bonus memiliki pengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan kebijakan *transfer pricing* ?
3. Apakah *leverage* memiliki pengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan kebijakan *transfer pricing* ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis pengaruh pajak terhadap keputusan perusahaan melakukan kebijakan *transfer pricing*
2. Menganalisis pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan perusahaan melakukan kebijakan *transfer pricing*
3. Menganalisis pengaruh *leverage* terhadap keputusan perusahaan melakukan kebijakan *transfer pricing*

1.4 Manfaat Penelitian

Dalam sebuah penelitian tentunya diharapkan ada manfaat yang dicapai dan dapat memberikan manfaat kepada pihak lain. Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Praktis

Memberikan petunjuk atau gambaran kepada pemerintah, manajemen perusahaan, maupun investor mengenai bagaimana pajak, mekanisme bonus, dan *leverage* dapat mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

2. Manfaat Akademik

Menambah pengetahuan terutama bagi bidang akuntansi maupun pajak dengan memberikan gambaran mengenai *transfer pricing* yang banyak dilakukan oleh perusahaan multinasional di Indonesia serta menambah referensi bagi penelitian selanjutnya.

1.5 Sistematika Penulisan Skripsi

Hasil penelitian ini dilaporkan dalam bentuk skripsi dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat tinjauan pustaka yang berisi tentang penelitian terdahulu sebagai acuan, landasan teori yang berkaitan dengan penelitian, kerangka pemikiran, dan hipotesis penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang rancangan penelitian, batasan penelitian, identifikasi variabel, definisi operasional dan pengukuran variabel, populasi dan sampel penelitian, data dan metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang desain penelitian, identifikasi variabel, definisi operasional, dan pengukuran jenis variabel, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, populasi, sampel dan teknik pengambilan sampel serta teknik analisis data.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan tentang karakteristik objek penelitian, deskripsi data, analisis data dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V : SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Pada bab ini merupakan bab terakhir penulisan skripsi. Bab ini memuat simpulan, keterbatasan dan saran untuk penelitian selanjutnya.

