

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perekonomian yang tumbuh di berbagai negara belakangan mengalami kemajuan yang pesat. Hal tersebut mendorong kegiatan perdagangan antar negara semakin lancar. Berbagai perusahaan semakin gencar untuk mengembangkan bisnisnya dengan memperluas jaringan atau relasi di berbagai negara. Salah satu cara perusahaan tersebut mengembangkan bisnisnya adalah dengan mendirikan anak perusahaan baik dalam negeri maupun luar negeri dan bertransformasi menjadi perusahaan multinasional.

Secara tidak langsung yang dilakukan oleh perusahaan dalam meningkatkan pangsa pasarnya yaitu asal mula dari terbentuknya perusahaan multinasional. Perusahaan multinasional ialah perusahaan yang keberadaan perusahaan induknya terletak disuatu negara dengan kepemilikan anak perusahaan maupun unit bisnis yang tersebar di berbagai negara. Kondisi seperti ini yang memotivasi perusahaan-perusahaan besar memiliki perusahaan cabang di negara lain untuk melakukan aktivitas *transfer pricing*.

Praktik *transfer pricing* ini menjadi isu hangat yang terjadi pada perusahaan multinasional. Dirjen pajak menghitung bahwa negara dapat kehilangan sekitar 1,3 Triliun Rupiah yang diakibatkan oleh perusahaan yang melakukan *transfer pricing*. Menurut Ria Rosa & Rita Andini (2017), faktor pemicu terjadinya *transfer pricing*

di suatu perusahaan karena beban pajak yang meningkat, oleh karena itu dilakukan praktik *transfer pricing* yang bertujuan menekan beban pajaknya.

Masalah yang sering timbul pada praktik *transfer pricing* terkait dengan perbedaan kepentingan, hal ini membuat pemerintah sulit untuk menyelesaikannya. Pada sisi pemerintah melihat *transfer pricing* berpotensi untuk mengurangi pendapatan pajak negara, sementara sisi pelaku bisnis meyakini bahwa *transfer pricing* dapat menguntungkan perusahaannya sehingga pelaku bisnis akan berupaya meminimalkan beban pajaknya.



**Gambar 1.1**  
**Grafik Realisasi Penerimaan Pajak Tahun 2010-2019**

Berdasarkan gambar 1.1 di atas menjelaskan tahun 2010 sampai dengan tahun 2019 menunjukkan bahwa target penerimaan pajak dan realisasi penerimaan pajak setiap tahun tidak pernah memenuhi target sehingga hal tersebut yang menyebabkan kurangnya penerimaan pajak pada kas negara.

Perusahaan manufaktur yang ada di Indonesia yang bertransformasi menjadi perusahaan multinasional yang rawan melakukan penghindaran pajak lewat aktivitas *transfer pricing*, contohnya pada perusahaan manufaktur sektor perindustrian. Berdasarkan hasil pemeriksaan dari Direktorat Jenderal Pajak (DJP)

mengatakan bahwa PT Toyota Motor *Manufacturing* Indonesia (TMMIN) melakukan penggelapan pajak sebesar 1,2 Triliun Rupiah. Mobil buatan PT Toyota *Manufacturing* Indonesia (TMMIN) ini melakukan ekspor ke anak perusahaannya yakni PT Toyota Motor Asia *Pacific* (TMAP) Singapura, kemudian Direktorat Jenderal Pajak (DJP) menemukan kejanggalan yang terjadi pada praktik jual - beli dengan harga jual lebih rendah yang tidak sesuai dengan nilai pasarnya.

Berdasarkan informasi yang didapat pada ([www.kompasiana.com](http://www.kompasiana.com)), perusahaan Toyota diduga meningkatkan harga transaksi pada perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa dan menambah beban biaya melalui pembayaran royalti secara tidak wajar. Berdasarkan data yang didapat, sebanyak seribu mobil buatan Toyota Motor *Manufacturing* Indonesia (TMMIN) yang akan berdistribusi ke Filipina dan Thailand harus melalui Toyota Asia *Pacific* di Singapura terlebih dahulu. Maka, dapat disimpulkan bahwa Toyota di Indonesia hanya bertindak sebagai Toyota Motor Asia *Pacific* Pte., Ltd yang berkantor di Singapura. Sampai saat ini kasus *transfer pricing* masih dilakukan oleh perusahaan-perusahaan terafiliasi khususnya perusahaan manufaktur.

Fenomena yang terjadi terhadap kasus *transfer pricing* pada periode tahun 2013 hingga 2016 yang tidak ada titik temunya hingga saat ini, direktorat jenderal pajak kementerian keuangan menyatakan bahwa sebanyak dua ribu perusahaan multinasional yang beroperasi di Indonesia tercatat tidak membayar Pajak Penghasilan (PPH) badan pada pasal 25 dan pasal 29 dengan alasan perusahaan tersebut mengalami kerugian. Direktur jenderal pajak bernama Ken Dwijugiastedi, mengungkapkan perusahaan-perusahaan tersebut merupakan perusahaan

Penanaman Modal Asing (PMA) yang di tangani kantor wilayah pajak khusus. Praktik penghindaran pajak ini dilakukan dengan modus penghindaran pajak *transfer pricing* atau mengalihkan keuntungan kena pajak yakni dari perusahaan induk di Indonesia dialihkan ke anak perusahaan yang berada di negara lain.

Berdasarkan informasi yang didapat dari (<https://www.liputan6.com>), pada direktur penyuluhan, pelayanan dan hubungan masyarakat DJP kementerian keuangan bernama Mekar Satria Utama mengungkapkan bahwa perusahaan multinasional mengemplant pajak karena alasan perusahaan tersebut mengalami kerugian dan ditemukan tiga penyebab utama terjadinya praktik *transfer pricing* yakni pertama, perusahaan tersebut adalah perusahaan terafiliasi yang induk perusahaannya berada di luar negeri sehingga perusahaan tersebut rawan melakukan praktik *transfer pricing*. Kedua, perusahaan multinasional mengalami kerugian karena banyaknya perusahaan mendapatkan fasilitas yakni insentif pajak pada pengajuan izin ke Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) seperti *tax holiday* dan *tax allowance*, akibatnya perusahaan seringkali meninggikan biaya pembelian barang modalnya. Ketiga, perusahaan-perusahaan tersebut sering mengganti nama perusahaannya yang bertujuan agar perusahaan tersebut mendapatkan fasilitas insentif pajak yang akhirnya mengalami kerugian.

Ditemukan berbagai faktor yang memungkinkan perusahaan tersebut melaksanakan praktik *transfer pricing*. Faktor utamanya yakni pajak. Manajer dalam perusahaan cenderung untuk memilih melakukan transfer pricing kepada perusahaan yang ada di negara lain dengan tujuan agar kewajiban pajak yang dibayarkan seminimal mungkin. Menurut Mispiyanti (2015), menyatakan bahwa

semakin besar beban pajak maka berbanding lurus dengan tingkat upaya yang dilakukan perusahaan dalam melakukan suatu *transfer pricing*. Penelitian selanjutnya Halim Rachmat (2019), menyatakan bahwa pajak berpengaruh terhadap keputusan untuk melakukan *transfer pricing*. Namun dari hasil pengujian yang dilakukan oleh Saifudin (2018), dan Ria Rosa & Rita Andini (2017), menunjukkan bahwa pajak tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* karena perusahaan dapat menggunakan cara lain selain *transfer pricing* untuk meminimalkan beban pajak yang dibayarkan.

Faktor kedua adalah *tunneling incentive*. Menurut Mispuyanti (2015), *Tunneling incentive* merupakan kepemilikan terkonsentrasi pada hak kontrol dan hak arus kas pada pihak tertentu sebagai pemegang saham pengendali, sehingga kenaikan hak arus kas pada seorang pemegang saham pengendali dapat menyebabkan kenaikan insentif keuangan perusahaan. Menurut penelitian Wafiroh & Hapsari (2016), menyatakan *tunneling incentive* dapat memengaruhi *transfer pricing* perusahaan. Hal ini didukung oleh Gresia Meriana Purwanto (2018), Hasan Effendi Jafri (2018), dan Yasfiana Nuril Indriaswari (2017), menyatakan hal yang sama yaitu *tunneling incentive* berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. Namun menurut penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Junaidi (2020), Khotimah (2018), Saifudin (2018), dan Ria Rosa & Rita Andini (2017) menyatakan *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap transaksi *transfer pricing*.

Faktor ketiga adalah *Bonus mechanism*. *Bonus mechanism* merupakan suatu prestasi (*reward*) yang diberikan kepada direksi perusahaan didalam rapat umum

pemegang saham (RUPS) karena pada tahun berjalan kinerja perusahaan yang dinilai baik Purwanti (2010), Semakin tinggi keuntungan yang didapat oleh perusahaan, maka kinerja perusahaan dinilai semakin baik. Jumlah laba yang tinggi memungkinkan direksi menghalalkan berbagai cara untuk mendapatkan bonus lebih contohnya seperti mempercantik laporan keuangan dengan praktik *transfer pricing* pada pihak-pihak yang bersangkutan untuk kepentingan pribadi. Istiqomah & Fanani (2020), dan Saifudin (2018), menyatakan bahwa *bonus mechanism* berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Namun, pada penelitian Siti Jasmine Dwi Santosa (2018), Gresia Meriana Purwanto (2018), Yafiana Nuril Indriaswari (2017), dan Ria Rosa & Rita Andini (2017), *bonus mechanism* tidak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*.

Faktor keempat yang memungkinkan suatu perusahaan melakukan aktivitas *transfer pricing* yaitu *debt covenant*. *Debt covenant* merupakan suatu perjanjian untuk melindungi pemberi pinjaman dari tindakan-tindakan manajer terhadap kepentingan kreditur, seperti pembagian dividen yang berlebihan. *Debt covenant* yaitu suatu kontrak yang ditunjukkan kepada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang mungkin dapat merusak nilai pinjaman dan *recovery* pinjaman (Ria Rosa, Rita Andini, 2017). *Debt covenant hypothesis* memprediksi bahwa manajer ingin meningkatkan laba dan juga aset untuk mengurangi renegotiasi kontrak atas utang ketika perusahaan melakukan perjanjian terkait hutangnya. Keinginan manajer dalam meningkatkan laba dan aset dikarenakan kreditur lebih menyukai perusahaan yang memiliki tingkat kemampuan dalam membayar utang-hutangnya terkait laba dan aset yang dimiliki perusahaan

(Pambudi, 2017). Salah satunya, yang digunakan pihak manajer dalam meningkatkan laba dan menghindari peraturan kredit adalah dengan melakukan *transfer pricing*. Menurut penelitian Ria Rosa & Rita Andini (2017), menyatakan *debt covenant* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*. Namun menurut penelitian yang dilakukan Istiqomah & Fanani (2020), menyatakan *debt covenant* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Berdasarkan uraian di atas, perlu dilakukannya pengujian kembali pada penelitian ini yang berjudul “Pengaruh *Tax, Tunneling Incentive, Bonus Mechanism*, dan *Debt Covenant* Terhadap Keputusan Melakukan *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur”. Penelitian ini ingin mengetahui lebih tentang apa saja faktor yang dapat memengaruhi terjadinya praktik *transfer pricing*. Berdasarkan alasan tersebut, sangat penting untuk dilakukan penelitian mengenai *transfer pricing*.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Apakah pajak berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
2. Apakah *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
3. Apakah *bonus mechanism* berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
4. Apakah *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing*?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian dari latar belakang penelitian serta rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan yaitu untuk menguji pengaruh pajak, *tunneling incentive*, *bonus mechanism*, dan *debt covenant* terhadap *transfer pricing*.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Sebuah penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Adapun manfaat penelitian ini sebagai berikut :

#### **1. Manfaat Praktis**

Manfaat praktik pada hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi pengembang ilmu pengetahuan lebih spesifiknya yaitu mengenai pengaruh pajak, *tunneling incentive*, *bonus mechanism* dan *debt covenant* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang ada pada Bursa Efek Indonesia.

#### **2. Manfaat Teoritis**

Menambah akademik dari hasil penelitian ini yaitu mampu menambah pengetahuan dan wawasan terutama bagi bidang akuntansi dengan memberikan gambaran mengenai perpajakan yang dapat menambah referensi bagi penelitian berikutnya.

## **1.5 Sistematika Penulisan Skripsi**

Sistematika penulisan bertujuan untuk mempermudah pemahaman serta penelaahan penelitian. Pada sistematika penulisan penelitian ini terbagi menjadi 5 bab. Masing-masing akan dijelaskan secara garis besar sebagai berikut .

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab I ini adalah pendahuluan yang akan menjelaskan tentang: (1) latar belakang masalah, (2) perumusan masalah, (3) tujuan penelitian, (4) manfaat penelitian, dan (5) sistematika penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab II ini adalah tinjauan pustaka yang akan menjelaskan tentang ; (1) penelitian terdahulu, (2) landasan teori, (3) kerangka pemikiran, dan (4) hipotesis penelitian.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab II ini adalah metodologi penelitian yang akan menjelaskan tentang; (1) rancangan penelitian, (2) batasan penelitian, (3) identifikasi variabel, (4) definisi operasional, (5) pengukuran variabel, (6) populasi sampel, (7) teknik pengambilan sampel, (8) metode pengumpulan data, dan (9) teknis analisis data.

### **BAB IV GAMBARAN SUBJEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA**

Pada bab ini menggambarkan tentang subjek penelitian dan analisis data yang terdiri dari statistik deskriptif, uji asumsi klasik, dan analisis regresi linier berganda mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pengungkapan manajemen risiko.

**BAB V    PENUTUP**

Pada bab ini menjelaskan dan menguraikan tentang kesimpulan dari hasil penelitian, keterbatasan penelitian, dan saran yang berguna bagi penelitian yang selanjutnya.

