

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dunia perekonomian saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat. Hal ini yang mendorong perusahaan-perusahaan baik lokal maupun mancanegara berlomba-lomba untuk menghasilkan produk yang dapat bersaing di pasar internasional. Salah satu cara yang dilakukan perusahaan untuk bersaing di kancan internasional adalah dengan mendirikan anak perusahaan di luar negeri. Tindakan ini dilakukan untuk memperbesar pangsa pasar. Perusahaan yang beroperasi di lebih dari satu negara disebut sebagai perusahaan multinasional. Namun, adanya perusahaan multinasional sering kali menimbulkan ketidakwajaran harga, biaya ataupun imbalan yang direalisasikan. Secara umum, transaksi antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa disebut *transfer pricing*.

Transfer pricing ditentukan pada transaksi yang dilakukan oleh perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Harga transaksi yang ditetapkan harus berlandaskan pada *Arm's Length Principle*, dimana harga atau laba yang diperoleh dari pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa harus ditentukan oleh kekuatan pasar, sehingga transaksi tersebut mencerminkan harga pasar yang wajar. Pada praktiknya, *transfer pricing* sering digunakan oleh perusahaan multinasional untuk memperbesar laba dengan menjual barang/jasa ke perusahaan afiliasi dengan harga lebih rendah atau lebih tinggi dari harga pasar yang wajar. *Transfer pricing* dapat berupa upaya yang dilakukan oleh manajer perusahaan untuk memindahkan pendapatan dari suatu entitas yang berada di satu negara ke entitas yang berada di negara lain. Praktik *transfer pricing* umumnya melibatkan perusahaan afiliasi atau perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dan menjalankan kegiatan operasi di lebih dari satu negara. *Transfer pricing* dilakukan dengan mencari celah dari peraturan-peraturan yang terdapat di suatu negara agar terhindar dari jeratan hukum. *Transfer pricing* dianggap legal, jika tidak menyalahi norma-norma dan peraturan yang berlaku di negara tempat perusahaan melakukan aktivitas operasi, namun faktanya tidak jarang terdapat perusahaan nakal yang melanggarnya.

Tabel 1.1 Fenomena *Transfer Pricing*

No.	Tahun	Nama Entitas	Keterangan
1	2018	PT Ever Shine Tex Tbk	Anak perusahaan PT Ever Shine Tex Tbk yaitu PT Indoyongtex Jaya menjual lahan seluas 42,86 hektar senilai Rp 70 milyar kepada PT Kahatex, tetapi berdasarkan hasil penilaiain pasar tanah dan bangunan sejatinya sebesar Rp 91,062 milyar. Kasus ini merupakan skema <i>transfer pricing</i> dalam hal ketidakwajaran harga penjualan aset oleh pihak terafiliasi [1].
2	2013-2016	PT Bentoel Internasional Investama Tbk	PT Bentoel Internasional Investama merupakan anak perusahaan dari British American Tobacco yang terletak di Indonesia. Modus yang dilakukan oleh perusahaan ini adalah melalui pinjaman intra perusahaan antara tahun 2013 dan 2015, kemudian pembayaran kembali atas royalti, ongkos dan layanan ke Inggris. Total bunga pinjaman yang dibayar oleh PT Bentoel tahun 2016 sebesar US\$ 45,8 juta. Bunga ini akan dikurangkan dari penghasilan kena pajak di Indonesia. Secara rinci pembayaran bunga utang pada tahun 2013 sebesar US\$ 6,3 juta, tahun 2014 sebesar US\$ 43 juta, tahun 2015 sebesar US\$ 68,8 juta, dan 2016 sebesar US\$ 45,8 juta. Hal ini mengakibatkan perusahaan melaporkan kerugian bersih yang meningkat 27,3% dan kehilangan dana operasional karena membayar beban utang bunga. Indonesia menerapkan pajak tersebut sebesar 20%, namun karena adanya perjanjian dengan Belanda maka dikenakan pajak 0%. Di sisi lain pinjaman asli tidak langsung dari perusahaan di Jersey karena Indonesia dan Inggris memiliki perjanjian dengan penetapan tarif pajak atas bunga sebesar 10%. Dari strategi ini maka Indonesia kehilangan pendapatan bagi negara sebesar US\$11 juta per tahun. Pasalnya dari utang US\$ 164 juta Indonesia harusnya bisa mengenakan pajak 20% atau US\$ 33 juta atau US\$ 11 juta per tahun. Modus yang kedua yaitu PT Bentoel melakukan pembayaran untuk royalti, ongkos, dan biaya IT dengan total US\$ 19,7 juta per tahun. Biaya ini setara dengan 80% dari kerugian perusahaan sebelum pajak tahun 2016. Rincian pajak perusahaan rata-rata atas pembayaran setiap tahun dengan suku bunga 25% sebesar US\$ 2,5 juta untuk royalti, US\$ 1,3 juta untuk ongkos, dan US\$ 1,1 juta untuk biaya IT. Hal ini mengakibatkan hilangnya pendapatan dari Indonesia mencapai US\$2,7 juta per tahun. Kasus ini merupakan skema <i>transfer pricing</i> dalam hal ketidakwajaran pembebanan bunga pinjaman [2].
3	2019	PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk	PT TPS Food melakukan penggelembungan senilai Rp 4 triliun pada beberapa pos akuntansi. Terkait hal ini, manajemen lama mengalirkan dana ke pihak terafiliasi senilai Rp 1,78 triliun, dengan rincian piutang usaha kepada pihak terafiliasi sebesar Rp 346 miliar, penjualan GOLL tahun 2016 kepada pihak terafiliasi sebesar Rp 521 miliar, pencairan pinjaman berstatus outstanding dari grup TPSF kepada pihak terafiliasi sebesar Rp 518

Tabel 1.1 Sambungan

No	Tahun	Nama Entitas	Keterangan
			miliar, transfer dana dari BCA kepada pihak terafiliasi sebesar Rp 237 miliar, pencairan deposito berjangka BRI kepada pihak terafiliasi sebesar Rp 101 miliar, transfer dana dari BNI kepada pihak terafiliasi sebesar Rp 52 miliar, pembiayaan beban pihak terafiliasi oleh TPSF (diduga beban gaji dan beban lainnya) sebesar Rp 9 miliar. Selain itu, terdapat juga temuan penggelembungan pendapatan senilai Rp 662 miliar dan penggelembungan lain senilai Rp 329 miliar pada pos EBITDA (laba sebelum bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi). Kasus ini merupakan skema <i>transfer pricing</i> dalam hal ketidakwajaran pengalokasian biaya kepada pihak terafiliasi [3].

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas, *transfer pricing* cenderung terjadi pada perusahaan multinasional. Teknik yang dilakukan yaitu dengan memanfaatkan celah dari peraturan-peraturan yang berlaku di suatu negara tempat perusahaan melakukan aktivitas operasi. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar perusahaan memperoleh laba maksimal namun dengan pembayaran pajak yang rendah.

Isu mengenai *transfer pricing* dalam perpajakan bukanlah hal yang tabu lagi. Indonesia merupakan salah satu negara yang menerapkan tarif pajak yang tinggi, yaitu 25% untuk badan usaha. Kondisi ini dapat memicu perusahaan-perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Praktik *transfer pricing* umumnya dilakukan oleh perusahaan multinasional. Perusahaan multinasional cenderung mencari celah peraturan perpajakan yang ada di luar negeri untuk memindahkan sejumlah pendapatan yang diperoleh dari perusahaan yang berada di negara dengan tarif pajak yang tinggi seperti Indonesia ke perusahaan afiliasi yang berada di negara dengan tarif pajak rendah. Tindakan ini dapat terjadi karena karakteristik hubungan antara entitas induk yang berada di luar negeri dengan anak perusahaan yang berada di Indonesia dalam pandangan pajak merupakan entitas yang terpisah. Transaksi yang terjadi antar induk dan anak perusahaan diatur sedemikian rupa sehingga berakibat pada laporan keuangan yang dilaporkan merugi di Indonesia akan tetapi mengalami keuntungan di luar negeri. Berdasarkan penjelasan di atas, maka variabel pajak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Semakin tinggi besaran pajak yang harus dibayarkan perusahaan, maka semakin tinggi pula keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Terdapat penelitian yang membuktikan bahwa pajak

berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* [5], namun hal sebaliknya terdapat pada penelitian lain yang menemukan bahwa pajak tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [6].

Faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan *transfer pricing* adalah *tunneling incentive*. *Tunneling incentive* dilakukan untuk kepentingan pemegang saham mayoritas yang memiliki kendali atas pemegang saham minoritas. Salah satu tindakan *tunneling incentive* adalah dengan melakukan praktik *transfer pricing*, yaitu melakukan pembelian barang atau jasa di atas nilai wajar dan penjualan barang atau jasa di bawah harga wajar. Disisi lain, pemegang saham minoritas yang menerima imbas atas kerugian yang diakibatkan harga transfer yang menguntungkan perusahaan induk. Berdasarkan hal ini, *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Semakin meningkatnya praktik *tunneling incentive*, maka semakin besar pula keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Terdapat penelitian yang menemukan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* [7], namun hasil berbeda dibuktikan penelitian lain bahwa *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing* [8].

Mekanisme bonus juga turut mempengaruhi keputusan *transfer pricing* perusahaan. Kebijakan perusahaan dalam pemberian bonus kepada divisi tertentu, diukur berdasarkan kinerja dan laba bersih yang dihasilkan perusahaan. Seorang manajer tentu akan mendapatkan bonus jika perusahaan yang dikelola mengalami keuntungan yang signifikan. Untuk memaksimalkan laba dalam suatu entitas, manajer akan cenderung melakukan rekayasa terhadap laba untuk memperbesar laba bersih. Berdasarkan *bonus plan hypothesis*, manajer akan menggunakan prosedur akuntansi untuk menaikkan laba dengan cara melakukan praktik *transfer pricing*. Terdapat penelitian yang menemukan bahwa mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* [9], namun temuan berbeda dibuktikan bahwa mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [10].

Faktor lain yang dapat mempengaruhi perusahaan dalam keputusan *transfer pricing* adalah *debt covenant*. *Debt covenant* berupa kontrak yang ditujukan kepada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang memiliki peluang merusak nilai dari pinjaman dan pengembalian pinjaman. Sesuai dengan *the debt covenant hypothesis*, perusahaan yang memiliki rasio hutang tinggi lebih memilih untuk

melakukan kebijakan akuntansi yang membuat laba perusahaan menjadi semakin tinggi. Kebijakan akuntansi yang dilakukan yaitu melaporkan laba periode mendatang ke periode masa kini. Salah satu praktik perubahan laba yang dilakukan adalah dengan praktik *transfer pricing*. Terdapat penelitian yang membuktikan bahwa *debt covenant* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing* [8], namun terdapat penelitian lain yang menemukan bahwa *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* [5].

Keputusan *transfer pricing* juga dapat disebabkan oleh *exchange rate*. *Exchange rate* akan mengalami perubahan setiap waktunya tergantung pada tingkat perkembangan ekonomi dan politik yang melibatkan keuangan suatu negara. Laporan arus kas pada perusahaan multinasional biasanya melibatkan lebih dari satu mata uang, dimana nilai setiap mata uang relatif terhadap nilai dolar yang berubah-ubah setiap waktu. Selisih dari perbedaan *exchange rate* dapat mempengaruhi keputusan perusahaan dalam menggunakan praktik *transfer pricing*. Ketika nilai tukar suatu mata uang terhadap mata uang lain secara terus-menerus mengalami fluktuasi, akan berdampak pada harga dari suatu produk ataupun jasa yang dipasarkan dan laba dari perusahaan itu sendiri. Manajemen perusahaan cenderung memindahkan laba ke mata uang yang kuat dengan melakukan praktik *transfer pricing* untuk memaksimalkan laba. Terdapat penelitian yang menemukan bahwa *exchange rate* berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing* [11], namun terdapat penelitian lain yang berlawanan, yaitu bahwa *exchange rate* tidak berpengaruh pada keputusan *transfer pricing* [12].

Berdasarkan uraian di atas, memicu peneliti untuk melakukan penelitian mengenai “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut : “Apakah pajak, *tunneling incentive*, mekanisme bonus, *debt covenant*, dan *exchange rate* berpengaruh terhadap

keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2018? ”.

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan *transfer pricing*.
2. Variabel independen dalam penelitian ini terdiri dari :
 - a. Pajak, yang diproksikan dengan *Effective Tax Rate*
 - b. *Tunneling incentive*,
 - c. Mekanisme bonus,
 - d. *Debt covenant*, diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio*
 - e. *Exchange rate*.
3. Objek penelitian dalam penelitian ini yaitu perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
4. Periode pengamatan yaitu tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pajak, *tunneling incentive*, mekanisme bonus, *debt covenant*, dan *exchange rate* terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2018.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini yaitu:

1. Bagi Investor

Penelitian ini diharapkan memberikan gambaran kepada investor bagaimana pajak, *tunneling incentive*, mekanisme bonus, *debt covenant*, dan *exchange rate* mempengaruhi perusahaan mengambil keputusan untuk melakukan praktik *transfer pricing*.

2. Bagi Kreditur

Penelitian ini diharapkan memberikan gambaran kepada kreditur bagaimana pajak, *tunneling incentive*, mekanisme bonus, *debt covenant*, dan *exchange rate* mempengaruhi suatu perusahaan dalam mengambil keputusan untuk melakukan praktik *transfer pricing*.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan khususnya dibidang akuntansi, dan sebagai bahan referensi yang dapat memberikan informasi terhadap peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan topik mengenai *transfer pricing*.

1.6 Originalitas Penelitian

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian dengan judul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive*, dan Mekanisme Bonus pada Keputusan *Transfer Pricing* Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia” [7].

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sebagai berikut:

1. Dari segi variabel independen

Penelitian sebelumnya menggunakan variabel independen pajak, *tunneling incentive*, dan mekanisme bonus. Pada penelitian ini, peneliti menambahkan variabel *debt covenant* dan *exchange rate*. Adapun alasan penambahan variabel tersebut sebagai berikut:

a. *Debt covenant*

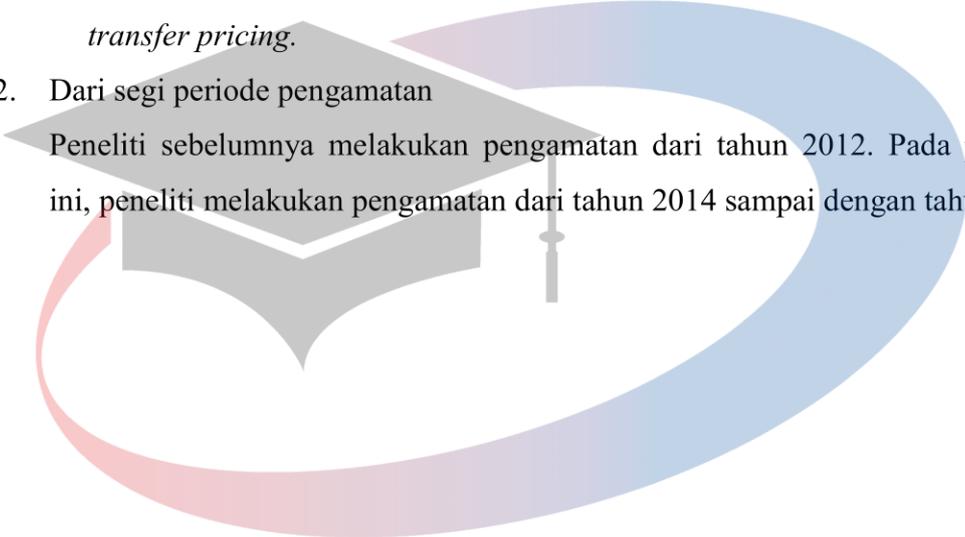
Debt covenant adalah kontrak yang ditujukan kepada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang memiliki peluang merusak nilai dari pinjaman dan pengembalian pinjaman. Ketika pendanaan perusahaan didominasi oleh utang, agar dapat tetap menjalankan usahanya dan tidak melanggar kontrak, maka manajemen akan melakukan suatu kebijakan untuk meningkatkan laba perusahaan, agar dapat menarik investor. Salah satu cara yang dilakukan yaitu dengan praktik *transfer pricing*. Meskipun suatu perusahaan didominasi oleh utang tetapi diimbangi dengan tingginya laba bersih, maka hal ini akan dapat menarik investor. Mengenai hal tersebut, maka *debt covenant* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

b. *Exchange rate*

Exchange rate adalah nilai tukar atas mata uang terhadap pembayaran saat ini atau dimasa mendatang, antara dua mata uang yang berbeda. Perusahaan yang memiliki operasi bisnis lintas negara otomatis tidak terhindar dari laba/rugi selisih kurs akibat dari *exchange rate*. Perusahaan cenderung menggunakan *transfer pricing* dengan memindahkan laba ke mata uang yang kuat. Mengenai hal tersebut, maka *exchange rate* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

2. Dari segi periode pengamatan

Peneliti sebelumnya melakukan pengamatan dari tahun 2012. Pada penelitian ini, peneliti melakukan pengamatan dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.



UNIVERSITAS
MIKROSKIL