

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi saat ini memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap pola bisnis dan sikap para pelaku ekonomi. Terutama dalam hal investasi, baik investasi dalam negeri maupun investasi asing yang mengakibatkan terjadinya transaksi lintas batas (*cross border transaction*). Perusahaan yang berorientasi laba, maka sudah tentu perusahaan akan berusaha untuk mendapatkan keuntungan maksimal melalui berbagai macam cara, termasuk melalui efisiensi biaya. Hal tersebut dapat dilakukan salah satunya dengan tindakan *transfer pricing*.

Transfer pricing adalah kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer transaksi barang, jasa, aset tidak berwujud atau transaksi keuangan yang dilakukan oleh perusahaan kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa (Sundari dan Susanti 2016). Praktik *transfer pricing* dimanfaatkan sebagai bagian dari perencanaan pajak perusahaan untuk meminimalkan beban pajak yang dibayar melalui rekayasa harga antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Stephanie, Sistomo, dan Simanjuntak 2017). Secara umum agar koreksi pajak terhadap dugaan *transfer pricing* mendapatkan justifikasi yang kuat otoritas pajak harus memperhatikan dua hal mendasar, yaitu : afiliasi (*associated enterprise*) atau hubungan istimewa (*special relationship*), dan kewajaran atau *arm's length principle* (Rosa, Andini, dan Raharjo, 2017).

Undang-undang perpajakan menyebut istilah *transfer pricing* dengan transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa. Hal ini sebagaimana yang diatur dalam pasal 18 UU No. 36 tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan. Aturan *transfer pricing* biasanya mencakup beberapa hal, yaitu pengertian hubungan istimewa, wewenang menentukan perbandingan utang dan modal, dan wewenang untuk melakukan koreksi dalam hal terjadi transaksi yang tidak *arm's length*. Berdasarkan Undang-Undang No. 36 tahun 2008 diatur di Pasal 18 ayat (4) yaitu: hubungan istimewa antara wajib pajak badan dapat terjadi karena pemilikan atau penguasaan modal saham suatu badan oleh badan lainnya sebanyak 25% (dua

puluhlima persen) atau lebih atau antara beberapa badan yang 25% (dua puluh lima persen) atau lebih sahamnya dimiliki. Hubungan istimewa mengakibatkan ketidakwajaran harga, biaya, atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha. Secara universal transaksi antar wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dikenal dengan *transfer pricing*.

Hal ini dapat mengakibatkan terjadinya pengalihan penghasilan, dasar pengenaan pajak (*tax base*) atau biaya dari satu wajib pajak kepada wajib pajak lain yang dapat direkayasa untuk menekan keseluruhan jumlah pajak terutang atas wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut.

Tami Putri Pungkasan (2020) selaku DDTC Consulting mengemukakan bahwa tahun 2020 ini, dunia diguncang dengan menyebarnya virus COVID-19. Pandemi virus yang terjadi merubah tatanan hidup dunia, setidaknya dari sisi sosial dan ekonomi. Prediksi-prediksi resesi mulai bermunculan seiring dengan pelemahan ekonomi akibat penyebaran virus yang memaksa sebagian besar populasi dirumahkan. Satu yang pasti, banyak bisnis mengalami kerugian bahkan sampai gulung tikar, atau setidaknya mengalami penurunan keuntungan (Brewer, 2020). Dampak ekonomi dari bencana ini kemungkinan akan menghantui hingga beberapa tahun mendatang. Lalu, bagaimana dampak merebaknya COVID-19 terhadap **berbagai isu** dalam analisis *transfer pricing*?

Ketersediaan Pembanding

Pada saat suatu perusahaan mengalami kerugian, isu yang paling utama adalah apakah perusahaan yang mengalami kerugian dapat digunakan sebagai pembanding. OECD *Transfer Pricing Guidelines* (OECD TP Guidelines) maupun United Nation Transfer Pricing Manual (UN TP Manual) sebenarnya memperbolehkan digunakannya perusahaan pembanding yang mengalami kerugian, bahkan apabila perusahaan dalam keadaan rugi ditolak sebagai pembanding maka dapat mendistorsi realita ekonomi.

Namun, pada praktiknya seringkali otoritas pajak menolak perusahaan yang mengalami kerugian sebagai pembanding berdasarkan prinsip *going concern*. Dalam masa bisnis mengalami kerugian menjadi suatu

‘norma’, dipilihnya perusahaan rugi sebagai pembanding merupakan pilihan yang tepat (Wright, 2002).

Selain itu, lokasi suatu perusahaan pembanding dapat menjadi faktor yang memengaruhi kesebandingan secara signifikan (Anderson dan Heath, 2002). Hal ini dikarenakan tingkat penyebaran virus, kebijakan pemerintah, dan dampak ekonomi di tiap-tiap negara akan berbeda. Faktor kondisi ekonomi ini perlu menjadi perhatian khusus, apalagi mempertimbangkan faktor ini cukup sulit untuk dikuantifikasi dampaknya terhadap kesebandingan.

Tahun Pengujian

Ketentuan *transfer pricing* Indonesia mensyaratkan pengujian *ex-ante*, tetapi dalam praktiknya, perusahaan maupun otoritas pajak juga akan melakukan pengujian *ex-post*. Pada umumnya, terdapat *time lag* antara waktu pengujian *ex-post* (batas penyusunan *transfer pricing documentation*) dan waktu data keuangan pembanding pada tahun yang diuji tersedia di *database* (Horrocks, 2009).

Isu tentu akan muncul, misalnya, apabila performa bisnis suatu perusahaan yang terkena dampak ekonomi dari pandemi pada tahun 2020, dibandingkan dengan performa perusahaan pembanding pada tahun 2019 atau sebelumnya. Pengujian *multiple year* juga dapat digunakan untuk menghilangkan dampak dari guncangan ekonomi dalam jangka pendek (Anderson dan Heath, 2002).

Advance Pricing Agreement (APA)

Kondisi ekonomi merupakan salah satu asumsi kritis yang mempengaruhi penentuan harga suatu transaksi afiliasi. Perlambatan ekonomi akibat pandemik COVID-19 dapat menyebabkan suatu perusahaan tidak dapat mencapai level keuntungan yang disepakati dalam APA.

Perusahaan dapat meminta melakukan renegotiasi ketentuan dalam APA untuk mengakomodir dampak perubahan pada ekonomi terhadap penentuan harga yang wajar pada transaksi afiliasi (Verdoner, 2009). Renegosiasi ketentuan dalam APA ini diakomodir melalui proses peninjauan kembali APA berdasarkan Pasal 19PMK-

22/2020. Bagi wajib pajak yang masih dalam tahap permohonan atau negosiasi, perubahan kondisi ekonomi akibat penyebaran virus dalam jangka pendek dan panjang layak dipertimbangkan dalam mencapai kesepakatan APA.

Restrukturisasi

Apabila kerugian terus menerus terjadi, grup multinasional mungkin terpaksa melakukan restrukturisasi untuk mengurangi biaya. Sebagai contoh, suatu grup dapat memutuskan untuk menutup operasinya di salah satu negara. Apabila demikian, kompensasi yang wajar atas laba potensial di masa mendatang harus diberikan untuk perusahaan yang ditutup (Andersen, 2011). Atau sebaliknya, perusahaan yang ditunjuk untuk mengambil alih perusahaan yang mengalami kerugian justru merupakan pihak yang perlu diberikan kompensasi. Siapa yang bertanggung jawab untuk menanggung biaya-biaya tersebut perlu dianalisis sesuai dengan *arm's length principle*.

Bisnis Risiko Rendah

Terdapat pemahaman umum, bahwa perusahaan dengan risiko rendah, seperti *toll* atau *contract manufacturer* tidak boleh menderita kerugian. Perusahaan-perusahaan dengan jenis fungsi ini biasanya di kompensasi secara *cost-plus*. Namun, pada kondisi abnormal seperti saat ini, pemahaman tersebut layaknya perlu diteliti kembali dengan melihat alokasi berbagai jenis risiko. Perusahaan-perusahaan independen sejenis pun menanggung risiko kerugian karena tidak tertutupnya biaya-biaya tetap pada keadaan ekonomi yang melemah (Mori, Nobuo, Nihan Mert-Beydilli, dan Graham Poole, 2009). Dalam kondisi banyak negara menerapkan *lockdown*, pengadaan bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi bisa terhambat. Hal ini dapat menyebabkan produksi di negara lain terhenti. Siapa yang harus menanggung beban tetap (*fixed cost*) perusahaan saat produksi terhenti juga perlu dianalisis sesuai dengan *arm's length principle*.

Pinjaman

Pada masa resesi, perusahaan biasanya dapat melakukan pembebasan pembayaran bunga atau utang kepada pihak afiliasinya. Pembebasan bunga atau utang ini berpotensi tinggi menjadi isu pada pemeriksaan. *Sanity check* dapat dilakukan dengan meneliti rasio keuangan perusahaan kreditur maupun debitur untuk mendukung keputusan pembebasan tersebut (Boone, Patrick, Jan Devos, dan Isabel Verlinden , 2002).

Selain itu, beberapa negara telah menurunkan suku bunga untuk menjaga pertumbuhan ekonomi. Kebijakan penurunan suku bunga ini perlu menjadi perhatian untuk memastikan tingkat bunga pinjaman pihak afiliasi masih pada tingkat yang wajar. Hal ini mengingatkan otoritas pajak dapat menggunakan transaksi pinjaman independen yang telah mengalami penurunan suku bunga tersebut sebagai pembanding.

Jasa

Penyebaran COVID-19 yang dapat terjadi melalui kontak manusia memaksa negara-negara menutup wilayahnya dan membatasi pergerakan di dalamnya. Pembatasan aktivitas ini dapat mengurangi aktivitas jasa sehingga berpotensi mempersulit perusahaan untuk membuktikan eksistensi dan manfaat jasa. Lalu, terdapat pertanyaan apakah biaya restrukturisasi atau biaya lainnya yang dikeluarkan oleh pemberi jasa dapat dibebankan kepada penerima jasa. Selain itu, banyak jasa tersentralisasi yang mengalokasikan biayanya berdasarkan profitabilitas penerima jasa. Bagaimana alokasi beban jasa apabila kebanyakan penerima jasa mengalami kerugian? Apakah wajar apabila jasa hanya dibebankan kepada entitas yang untung?

Royalti

Suatu grup dapat mengeluarkan kebijakan untuk membebaskan pembayaran royalti di masa resesi untuk menekan kerugian anak perusahaannya. Praktik ini perlu dilakukan dengan hati-hati dengan memperhatikan kewajarannya pada pihak

independen. Selain itu, penurunan penjualan bisa saja dijadikan argumen oleh otoritas pajak bahwa royalti tidak memberikan manfaat bagi penerima lisensi.

Dalam keadaan tak menentu ini, pelaku bisnis harus mulai melakukan identifikasi risiko-risiko *transfer pricing* dan menyusun langkah mitigasinya. *Transfer Pricing Documentation* layaknya diperkuat dengan data/dokumen yang mendukung perubahan kondisi bisnis perusahaan diakibatkan keadaan ekonomi dan bukan karena *transfer pricing*. Normalisasi laporan keuangan perlu dilakukan dengan didukung data-data kuantitatif yang dapat diverifikasi oleh otoritas pajak.

Menurut Pricewaterhouse (2009) dalam Yuniasih *et al*, (2012), Para ahli mengakui bahwa *transfer pricing* memungkinkan perusahaan untuk menghindari pajak berganda, akan tetapi juga terbuka untuk penyalahgunaan. Hal tersebut dapat digunakan untuk mengalihkan laba dari negara yang tarif pajaknya tinggi ke negara yang tarif pajaknya rendah. Permasalahan ini menjadi isu fenomenal yang mampu mencuri perhatian dari seluruh kalangan, terutama bagi otoritas perpajakan. Yustinus Prabowo selaku Direktur Eksekutif Center For Indonesia Taxation mengemukakan bahwa Indonesia berpotensi kehilangan penerimaan pajak lebih dari 1.300 triliun rupiah setiap tahunnya akibat dari praktek *transfer pricing* (Refgia, 2017).

Melalui praktek *transfer pricing*, *tax minimization* dilakukan dengan cara memperbesar harga beli dan memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba yang diperoleh kepada grup yang berkedudukan di negara yang menerapkan tarif pajak rendah (Hartati, 2014). Sehingga semakin tinggi tarif pajak suatu negara, semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

Selain motivasi *tax minimization*, keputusan melakukan *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh kepemilikan saham. Struktur kepemilikan di Indonesia terkonsentrasi pada sedikit pemilik sehingga terjadi konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas. Kepemilikan saham di Indonesia cenderung terkonsentrasi menyebabkan munculnya pemegang saham pengendali dan minoritas (La Porta *et al* dalam Hartati, 2014).

Timbulnya masalah keagenan antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas ini, menurut Yuniasih *et al.*, (2012), salah satunya disebabkan oleh lemahnya perlindungan hak-hak pemegang saham minoritas. Sehingga mendorong pemegang saham mayoritas untuk melakukan *tunneling* yang merugikan pemegang saham minoritas. Contoh *tunneling* adalah tidak membagikan dividen, menjual aset atau sekuritas dai perusahaan yang mereka kontrol ke perusahaan lain yang mereka miliki dengan harga dibawah harga pasar, dan memilih anggota keluarganya yang tidak memenuhi kualifikasi untuk menduduki posisi penting di perusahaan. *Tunneling* dapat berupa transfer ke perusahaan induk yang dilakukan melalui transaksi pihak terkait atau pembagian dividen. Transaksi pihak terkait lebih umum digunakan untuk tujuan tersebut daripada pembayaran dividen karena perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia harus mendistribusikan dividen kepada perusahaan induk dan pemegang saham minoritas lainnya.

Selanjutnya untuk melakukan *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh mekanisme bonus (*Bonus Mechanism*). Menurut Purwanti (2010), Bonus adalah penghargaan yang diberikan oleh RUPS kepada anggota direksi apabila perusahaan memperoleh laba. Mekanisme tersebut dapat digunakan sebagai ukuran apabila suatu perusahaan tersebut memiliki laba. Mekanisme bonus berdasarkan besarnya laba akan membuat direksi berupaya melakukan manipulasi laba bahkan juga dilakukan manipulasi laba bersih dengan tujuan mampu memaksimalkan bonus diterimanya dengan cara melakukan *transfer pricing*.

Sampel jurnal penelitian tersebut diantaranya adalah penelitian yang dilakukan oleh Refgia (2017) yang berjudul “Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Ukuran perusahaan, Kepemilikan Asing dan *Tunneling Incentive* terhadap *Transfers Pricing*. Hasilnya adalah pajak yang diproduksi dengan ETR, Kepemilikan asing yang diproduksi dengan cara membagi jumlah kepemilikan pihak asing dengan total saham yang beredar *tunneling incentive* yang diukur dengan presentase kepemilikan saham di atas 20% sebagai pemegang saham pengendalian adalah berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan mekanisme bonus yang diprosikan dengan komponen perhitungan indeks trend laba bersih dan

ukuran perusahaan yang dengan cara logaritma total aset adalah tidak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*. Penelitian lainnya yang dilakukan oleh Mispuyanti (2015) yang berjudul “Pengaruh Pajak, *Tunneling Incentive* dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*”. Hasilnya adalah variable pajak yang diproduksi dengan ETR dan mekanisme bonus yang diproduksi dengan *dummy* dimana nilai 1 diberikan untuk perusahaan dengan kepemilikan asing yang melakukan pemberian bonus, tantiem, komisi atau intensif penjualan kepada manajemen, sedangkan yang lainnya diberi nilai 0 adalah tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *Transfer pricing*. Sedangkan *tunneling incentive* yang diukur dengan presentase kepemilikan saham di atas 20% sebagai pemegang saham pengendali adalah berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*.

Pada penelitian ini dalam memproksikan variabel penulis menggunakan proksi variabel yang terdapat pada penelitian terdahulu. Untuk *Tax minimazation* diproksikan dengan ETR dan *tunneling incentive* yang diproksikan dengan presentase kepemilikan saham diatas 20% sebagai pemegang saham pengendali yang diambil dari penelitian Refgia (2017) dan Mispuyanti (2015). Sedangkan untuk mekanisme bonus dalam penelitian ini mengambil dari Mispuyanti (2015) yang memproksikan mekanisme bonus dengan *dummy* dimana nilai 1 diberikan untuk perusahaan dengan kepemilikan asing yang melakukan pemberian bonus, tantiem, komisi atau insentif penjualan kepada manajemen, sedangkan yang lainnya diberi nilai 0. Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu objek penelitian yaitu perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2018.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penelitian ini akan menguji kembali pengaruh *tunneling incentive*, *tax minimazation* dan mekanisme bonus pada keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Penelitian ini menggunakan seluruh perusahaan yang *listing* di Bursa Efek Indonesia sebagai sampel. Hal ini dikarenakan perusahaan asing yang berada di indonesia, adalah cabang dari induk perusahaan di luar negeri. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Pengaruh *Tunneling Incentive*, *Tax Minimazation*, dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan *Transfer*

Pricing pada Perusahaan Manufaktur yang *Listing* di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2019”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dan latar belakang permasalahan diatas, maka harus dilakukan kajian mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan manajemen dalam melakukan *transfer pricing* yang dijabarkan dalam beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut:

- 1) Apakah *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*?
- 2) Apakah *tax minimization* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*?
- 3) Apakah *mekanisme bonus* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*?
- 4) Apakah *tunneling incentive*, *tax minimization* dan mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap praktek *transfer pricing*?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan penelitian diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*, khususnya pada perusahaan manufaktur multinasional yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Secara khusus tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing*.
2. Untuk mengetahui pengaruh *tax minimization* terhadap keputusan *transfer pricing*.
3. Untuk mengetahui pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing*.
4. Untuk mengetahui pengaruh *tunneling incentive*, *tax minimization* dan mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing*.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat mempunyai manfaat antara lain:

1. Manfaat Praktis

Memberikan gambaran kepada pemerintah, analisis laporan keuangan manajemen perusahaan, dan investor atau kreditor bagaimana *tunneling incentive*, *tax minimization*, dan mekanisme bonus mempengaruhi perusahaan untuk mengambil keputusan untuk melakukan *transfer pricing*.

2. Manfaat Teoritis

Menambah pengetahuan terhadap perkembangan studi akuntansi dan pajak dengan memberikan gambaran faktor yang mempengaruhi perusahaan mengambil keputusan untuk melakukan *transfer pricing*, khususnya perusahaan manufaktur multinasional di Indonesia, dan menambah referensi untuk penelitian dimasa yang akan datang.