

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi dewasa ini banyak memunculkan perusahaan multinasional, transaksi perdagangan-pun tidak lagi tersekat batas-batas antar negara. Berdasarkan data dari OECD, 60% dari transaksi perdagangan dan keuangan lintas negara (*cross border transaction*) seperti *transfer pricing* yang dilakukan antar perusahaan dalam suatu kelompok perusahaan multinasional. Dengan semakin banyaknya perusahaan multinasional maka transaksi lintas negara semakin banyak dilakukan

Transfer pricing dilakukan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi keuangan yang dilakukan oleh perusahaan. Terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing* yaitu *intra-company* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar divisi dalam satu perusahaan. Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan negara yang berbeda (*international transfer pricing*).

Istilah *transfer pricing* sebenarnya bermakna netral dalam konsep akuntansi biaya, sehingga istilah untuk penghindaran pajak dengan

menggunakan *transfer pricing* sebenarnya lebih tepat disebut dengan *abuse of transfer pricing* atau *transfer pricing manipulation*. *Abuse of transfer pricing* disebabkan oleh perbedaan sistem dan tarif pajak antar negara yang memungkinkan perusahaan multinasional untuk merekayasa kewajiban pajak globalnya melalui *transfer pricing* untuk keuntungannya sendiri sehingga merugikan otoritas pajak suatu negara (Li dan Paisey 2007, 18).

Permasalahan *transfer pricing* sudah menjadi perhatian utama otoritas pajak di seluruh dunia terutama sejak berkembangnya globalisasi yang mampu menghilangkan sekat-sekat yang ditimbulkan oleh batas-batas antar negara. Hal ini diperkuat dengan kondisi bahwa 60% dari nilai perdagangan dunia melibatkan transaksi yang berhubungan dengan perusahaan multinasional sehingga memperjelas adanya permasalahan *transfer pricing* (Neighbour, 2002).

Ditinjau dari sisi wajib pajak, pajak merupakan beban yang harus ditanggung oleh wajib pajak. Pajak penghasilan yang disetorkan perusahaan kepada negara merupakan proses transfer kekayaan dari pihak perusahaan kepada negara, sehingga dapat dikatakan pembayaran pajak penghasilan ini merupakan biaya bagi perusahaan dan pemilik perusahaan (Laksito dan Hidayanti, 2013). Semakin besar pajak yang harus dibayar oleh wajib pajak, semakin kecil laba setelah pajak yang diterima oleh wajib pajak, karenanya wajib pajak memiliki kecenderungan untuk memperkecil beban pajak yang harus dibayar.

Salah satu motivasi perencanaan pajak bagi perusahaan adalah untuk meminimalisasi beban pajak, sehingga laba bersih perusahaan menjadi lebih optimal. Pajak bagi perusahaan merupakan cerminan biaya yang signifikan dan akan menurunkan ketersediaan arus kas bagi perusahaan dan pemegang saham, yang mendorong perusahaan cenderung agresif menghindari pajak (Chen *et al.*, 2008).

Terdapat berbagai cara yang dilakukan oleh wajib pajak sebagai upaya untuk menghindari pajak, baik itu secara legal (*tax avoidance*) maupun dengan melanggar ketentuan perundang-undangan yang berlaku (*tax evasion*). Tindakan untuk menghindari pajak memiliki kecenderungan dilakukan oleh sebagian besar wajib pajak, dari mulai wajib pajak orang pribadi sampai perusahaan multinasional.

Salah satu cara yang dilakukan oleh wajib pajak untuk memperkecil laba yang dilakukan oleh perusahaan multinasional adalah dengan melakukan praktik *transfer pricing*. Terdapat beberapa motivasi bagi perusahaan multinasional dalam melakukan praktik *transfer pricing*, salah satunya adalah motivasi pajak. Perbedaan tarif pajak dan ketentuan perpajakan di berbagai negara menjadi salah satu pemicu perusahaan melakukan praktik *transfer pricing*.

Agresivitas *transfer pricing* didefinisikan sebagai cara perusahaan untuk mengurangi kewajiban perpajakannya dengan melakukan praktik *transfer pricing* (Richardson *et al.*, 2013). Penelitian terkait agresivitas *transfer pricing* sebelumnya dilakukan oleh Richardson *et al.* (2013).

Penelitian tersebut dilakukan pada perusahaan publik di Australia yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan, profitabilitas, *leverage*, aset tidak berwujud, dan multinasional secara signifikan berpengaruh positif terhadap agresivitas *transfer pricing*. Hasil regresi tambahan menunjukkan bahwa *transfer pricing* meningkat melalui aset tidak berwujud dan multinasional. Terdapat kondisi perkonomian dan peraturan perpajakan yang berbeda antara Indonesia dan Australia menimbulkan pertanyaan apakah penelitian ini akan memberikan hasil yang sama dengan penelitian sebelumnya.

Salah satu cara yang dilakukan oleh wajib pajak untuk memperkecil laba yang dilakukan oleh perusahaan multinasional adalah dengan melakukan praktik *transfer pricing*. Isu *transfer pricing* menjadi isu perpajakan yang paling penting di era ini, baik bagi wajib pajak maupun bagi otoritas perpajakan. Berdasarkan survey yang dilakukan oleh *Ernst & Young*, 39% dari isu perpajakan terkait dengan *transfer pricing*.

Bagi wajib pajak, isu *transfer pricing* dapat mengakibatkan pengenaan pajak berganda (*double taxation*). Pengenaan pajak berganda dalam hal ini terjadi ketika dasar pengenaan pajak dikenai pajak oleh dua otoritas pajak yang berbeda. Sedangkan ditinjau dari sisi otoritas perpajakan, isu *transfer pricing* merupakan salah satu cara bagi perusahaan multinasional untuk menghindari pajak. wajib pajak menghindari pajak dengan melakukan praktik *transfer pricing* sehingga pajak keseluruhan yang harus dibayar oleh perusahaan yang terafiliasi menjadi lebih rendah, hal ini dilakukan dengan memanfaatkan perbedaan tarif antar negara, celah dalam ketentuan perpajakan

(*loopholes*) di suatu negara serta fasilitas-fasilitas perpajakan yang diberikan oleh suatu negara. Oleh karena itu, umumnya otoritas pajak suatu negara menerbitkan ketentuan pencegahan penghindaran pajak yang bersifat khusus (*Specific Anti Avoidance Rule/SAAR*) yang diatur dalam undang-undang domestiknya (Darussalam, Danny, 2008:4).

Sudah banyak tindakan penghindaran pajak melalui agresivitas *transfer pricing* yang dilakukan oleh Wajib Pajak di Indonesia. Sebagaimana dikutip oleh Suryana (2012), Harian Kontan tahun 2012 menyatakan bahwa negara dirugikan triliunan rupiah karena praktek *transfer pricing* perusahaan asing di Indonesia. Sedangkan berdasarkan data dari *Tax Justice Network, The Price of Offshore Revisited* (July, 2012), hingga tahun 2010, aset keuangan dari Indonesia yang berada di *tax haven* berjumlah USD 331 miliar. Angka-angka ini menempatkan Indonesia dalam sepuluh besar negara yang dananya paling banyak mengalir ke *tax haven* (Abiyunus, 2013:23).

Permasalahan *transfer pricing* menjadi isu yang sangat menari dan semakin mendapatkan perhatian dari otoritas perpajakan di berbagai belahan dunia. Semakin banyak negara di dunia yang mulai memperkenalkan peraturan tentang *transfer pricing*. Bahkan menurut Suandy (2011), penelitian akhir – akhir ini telah menemukan bahwa lebih dari 80% perusahaan – perusahaan multinasional (MNC) melihat harga transfer (*transfer pricing*) sebagai suatu isu utama pajak internasional, dan lebih dari setengah perusahaan mengatakan bahwa isu ini penting. Hal ini tidak terlepas dari semakin berkembangnya globalisasi ekonomi yang ditandai dengan

munculnya banyak perusahaan multinasional (*Multinational Enterprise*) yang beroperasi di manca negara.

Salah satu penghindaran pajak melalui praktik *transfer pricing* sebagaimana terdapat pada kasus Asian Agri Group. Sejak tahun 2000 hingga Oktober 2006, pajak yang tidak dibayarkan Asian Agri ke kas negara sekitar Rp1,1 triliun rupiah (Dharmasaputra, 2013:101). Nilai yang sangat fantastis yang mungkin melebihi target penerimaan pajak suatu unit Kantor Pelayanan Pajak Pratama dalam suatu tahun pajak.

Sebagaimana diuraikan oleh Dharmasaputra (2013: 388-391), skema manipulasi pajak Asian Agri dilakukan melalui transaksi *hedging* fiktif, biaya fiktif, *transfer pricing* penjualan CPO ke perusahaan afiliasi fiktif di Hongkong. Tujuan dilakukan semua ini agar untuk memperkecil beban pajak seoptimal mungkin. Transaksi *hedging* fiktif dilakukan dengan cara jual beli *Crude Palm Oil* (CPO) atau valuta asing antara perusahaan Asian Agri Group di Indonesia dengan perusahaan afiliasi di luar negeri dengan penanggalan mundur (*backdate transaction*) yang dilakukan sedemikian rupa sehingga perusahaan di Indonesia selalu rugi sedangkan perusahaan di luar negeri selalu untung. Selain itu juga dibuat biaya fiktif di belasan anak perusahaan Asian Agri Group (pembuatan jalan, pembersihan rumput, kontraktor, dan lain-lain) yang kenyataannya malah disetorkan ke rekening pribadi.

Contoh lain terkait dengan praktik *transfer pricing* sebagai bentuk upaya penghindaran pajak terjadi pada kasus manipulasi harga (*transfer pricing*) penjualan batubara PT Adaro Indonesia yang muncul akibat pertarungan

konglomerat Sukanto Tanoto dengan Edwin Soeradjaya Cs. Dari situlah muncul dugaan PT Adaro Indonesia menjual batubara di bawah harga pasar kepada perusahaan afiliasinya di Singapura Coaltrade Services International Pte, Ltd pada 2005 dan 2006. Oleh Coaltrade, batubara itu dijual lagi ke pasar sesuai harga pasaran. Hal ini dimaksudkan guna menghindari pembayaran royalti dan pajak yang harusnya dibayarkan ke kas negara.

PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia juga melakukan *transfer pricing* guna penghindaran pajak. Namun Direktorat Jendral Pajak menganggap bahwa PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia melakukan *transfer pricing* guna penghindaran pajak. Adapun modus yang dilakukan oleh PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia adalah melakukan penjualan dengan *transfer pricing* diluar prinsip kewajaran dan kelaziman usaha kepada afiliasinya yang berada di Singapura.

Di Indonesia, aturan terkait *transfer pricing* dituangkan dalam Pasal 18 ayat (3) UU PPh. Selain itu, terdapat peraturan lain terkait *transfer pricing* yaitu Peraturan Dirjen Pajak nomor Per-43/PJ/2010 jo Per-32/PJ/2011, Per-48/PJ/2010, dan Per-69/PJ/2010. Terakhir terdapat Per-22/PJ/2013 yang mengatur tentang pedoman pemeriksaan terhadap wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa.

Berdasarkan penelitian terdahulu terdapat beberapa faktor yang berpengaruh dengan agresivitas *transfer pricing*. Penelitian ini menggunakan beberapa faktor yang diduga berpengaruh dalam menentukan agresivitas

transfer pricing, yaitu profitabilitas, *leverage*, ukuran perusahaan, dan multinasional.

Salah satu tujuan kebijakan *transfer pricing* bagi perusahaan adalah memaksimalkan laba sehingga perusahaan lebih *profitable*. Distribusi tujuan *transfer pricing* dari perspektif perusahaan sebagaimana hasil penelitian Roger Tang tahun (1993 dan 2002) yang dikutip oleh Kristiaji dan Irawan (2013:48) adalah sebagaimana Tabel 1.1. Dari Tabel tersebut diketahui bahwa tujuan yang paling utama perusahaan melakukan praktek *transfer pricing* adalah dengan memaksimalkan laba setelah pajak terkonsolidasi.

Tabel 1.1

Distribusi Tujuan *Transfer pricing* dari Perspektif Perusahaan (%)

Tujuan	1993 (%)	2002 (%)
Memaksimalkan laba setelah pajak terkonsolidasi	45	42
Mengukur kinerja dari perusahaan dalam grup	31	24
Mengurangi pembayaran pajak penghasilan, cukai dan pajak lainnya	9	11
Memaksimalkan volume penjualan	6	2
Tujuan lainnya	9	21

Sumber: *Transfer pricing*, Darusalam (2013:48)

Dari data tabel diatas dapat diketahui pada tahun 2002 sebanyak 42% perusahaan melakukan transfrer pricing untuk memaksimalkan laba setelah pajak terkonsolidasi, kemudian sebanyak 24% melakukan *transfer pricing* untuk mengukur kinerja perusahaan dalam grup, sebanyak 11% perusahaan melakukan *transfer pricing* untuk mengurangi pembayaran pajak

penghasilan, cukai dan pajak lainnya, sebanyak 2% perusahaan melakukan untuk memaksimalkan volume penjualan dan 21% untuk tujuan lainnya.

Berdasarkan teori Modigliani dan Miller II, pembiayaan dengan utang sangat bermanfaat, dan secara ekstrim struktur optimal suatu perusahaan adalah 100 persen utang, hal ini dikarenakan adanya penghematan pajak dari pembebanan bunga atas utang (*deductible expenses*). Perusahaan yang memiliki utang yang tinggi akan mendapatkan insentif pajak berupa potongan atas bunga pinjaman sesuai dengan ketentuan Pasal 6 ayat (1) huruf a Undang-Undang Pajak Penghasilan sehingga perusahaan yang memiliki beban pajak yang tinggi dapat melakukan penghematan pajak dengan cara menambah utang perusahaan (Suyanto dan Supramono, 2012). Transfer utang atau modal yang sebagian didorong oleh peluang arbitrase pajak perusahaan yang terlibat dalam lokalisasi selektif utang untuk tujuan pajak lebih rendah mungkin menjadi agresif dalam hal pengaturan *transfer pricing* mereka (Richardson et al., 1998). Ada kemungkinan bahwa leverage dapat berpengaruh terhadap agresivitas *transfer pricing* dalam upaya perusahaan dalam pengurangan kewajiban pajak perusahaan.

Semakin besar ukuran perusahaan, semakin agresif perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing*. Dalam perusahaan besar yang memiliki keuntungan lebih cenderung untuk terlibat dalam transaksi atau skema yang dirancang untuk secara signifikan menghindari pajak perusahaan Rego (2003) dalam Richardson et al., (2013). Skala (ukuran) perusahaan multinasional akan berkorelasi positif dengan manipulasi *transfer pricing*. Perusahaan

multinasional yang berskala besar akan lebih memiliki kecenderungan untuk terlibat dalam manipulasi *transfer pricing*.

Perbedaan tarif pajak di negara tempat perusahaan multinasional beraktivitas akan cenderung mendorong perusahaan multinasional tersebut untuk melakukan manipulasi *transfer pricing* melalui suatu penciptaan suatu harga artifisial. Motif manipulasi *transfer pricing* dapat mendorong perpindahan lokasi aktivitas perusahaan (pilihan investasi) dari suatu negara ke negara lainnya. Jacob (1996) dalam richardson *et al.*, (2013) menemukan bahwa *transfer pricing* antar perusahaan besar dapat mengakibatkan pembayaran pajak lebih rendah secara global pada umumnya. Penelitian tersebut menemukan bahwa perusahaan multinasional memperoleh keuntungan karena pergeseran pendapatan dari negara-negara dengan pajak tinggi ke negara dengan pajak rendah. Namun, ada peluang untuk penjualan domestik antara perusahaan terkait karena perbedaan tingkat tarif pajak.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian terdahulu hanya mengamati satu tahun pengamatan saja sedangkan penelitian ini mengamati tiga tahun pengamatan. Penggunaan sampel selama 3 tahun cukup untuk menggambarkan tentang kondisi perusahaan di Indonesia yang melakukan praktek *transfer pricing*. Penelitian ini akan meneliti perusahaan dari tahun 2013-2015 yang *listed* di BEI terutama perusahaan yang memiliki anak perusahaan di luar negeri. Periode tahun 2013-2015 dipilih karena pada tahun tersebut sudah digunakan tarif 25% sesuai Pasal 17 ayat (2a) Undang-Undang Pajak Penghasilan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini mencoba untuk melakukan analisis pengaruh profitabilitas, *leverage*, ukuran perusahaan, dan multinasional terhadap agresivitas *transfer pricing*. Oleh karena itu, penelitian ini diberi judul **“Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan dan Multinasional terhadap Agresivitas *Transfer pricing* Pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijabarkan pada bagian sebelumnya, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini, meliputi:

1. Beberapa perusahaan cenderung memaksimalkan laba setelah pajak terkonsolidasi dengan melakukan transaksi *transfer pricing* berupa penjualan kepada perusahaan afiliasi fiktif.
2. Perusahaan dengan utang yang tinggi akan mendapatkan insentif pajak berupa potongan atas bunga pinjaman sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Pajak Penghasilan sehingga perusahaan yang memiliki beban pajak yang tinggi dapat melakukan penghematan pajak dengan cara melakukan biaya fiktif untuk menambah hutang perusahaan.
3. Perbedaan tarif pajak antar negara membuat perusahaan multinasional cenderung mendorong untuk melakukan manipulasi harga *transfer pricing* di bawah harga pasar kepada perusahaan afiliasi guna menghindari pembayaran royalti dan pajak yang harusnya dibayarkan.
4. Beberapa perusahaan cenderung melakukan penjualan dengan *transfer pricing* diluar prinsip kewajaran dan kelaziman usaha kepada afiliasinya.

C. Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah pada penelitian ini, antara lain:

1. Variabel Independen yang diuji, yaitu profitabilitas, *leverage*, ukuran perusahaan dan multinasional.
2. Penelitian ini menggunakan populasi dan sampel pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), tidak termasuk perusahaan perbankan dan lembaga keuangan lainnya selain perbankan serta perusahaan yang bergerak dalam sektor properti dan *real estate*. Hal ini dikarenakan perusahaan perbankan dan lembaga keuangan lainnya selain perbankan memiliki akun-akun dalam laporan keuangan yang berbeda. Sedangkan perusahaan yang bergerak dalam sektor properti dan *real estate* sudah dikenai pajak penghasilan yang bersifat final sebagaimana diatur pada Pasal 4 ayat 2 Undang-Undang Pajak Penghasilan.
3. Perusahaan yang memiliki laba bersih positif. Hal ini dilakukan untuk mempermudah perhitungan profitabilitas agar tidak menimbulkan bias.
4. Periode penelitian selama 3 (tiga) tahun, yaitu 2013-2015. Jangka waktu 3 tahun ini cukup untuk memberikan gambaran kondisi perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Periode tahun 2013-2015 dipilih karena pada tahun tersebut sudah digunakan tarif 25% sesuai Pasal 17 ayat (2a) Undang-Undang Pajak Penghasilan. sehingga penelitian ini diharapkan tidak bias karena ada perbedaan tarif pajak sebelum tahun 2010 dan sesudah tahun 2010.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijabarkan pada bagian sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini, meliputi:

1. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap agresivitas *transfer pricing*?
2. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap agresivitas *transfer pricing*?
3. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap agresivitas *transfer pricing*?
4. Apakah multinasional berpengaruh terhadap agresivitas *transfer pricing*?

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak baik pihak akademisi maupun pelaku bisnis serta pemerintah yang dalam hal ini adalah Direktorat Jenderal Pajak.

a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pengetahuan di bidang agresivitas *transfer pricing* dan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran tentang pentingnya perusahaan dalam mengatur besaran *leverage* perusahaan agar selaras dengan peraturan yang berlaku terkait dengan perbandingan utang dan modal yang

wajar bagi perusahaan serta kaitannya dengan agresivitas *transfer pricing*.

- 2) Bagi investor, agar dapat lebih berhati-hati dalam menanamkan modalnya di perusahaan terkait tindakan agresif perusahaan dalam menerapkan *transfer pricing* untuk tujuan penghindaran pajak.
- 3) Bagi pihak regulator, dalam hal ini Direktorat Jenderal Pajak, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pembuat kebijakan terkait identifikasi keadaan di mana risiko agresivitas perusahaan yang menerapkan praktik *transfer pricing* lebih tinggi.