

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan teknologi dan informasi dewasa ini menciptakan suatu yang efektif dan efisien. Hal ini terbukti dengan banyaknya bidang yang terbantu akan perkembangan teknologi dan informasi. Bidang bisnis adalah salah satu contohnya. Selain terbantu oleh kemajuan teknologi dan informasi, bidang bisnis juga melihat hal ini sebagai sebuah peluang yang baik. Banyak perusahaan membuka cabang usaha lebih dari satu tempat bahkan membuka usahanya banyak negara dan menyebabkan tumbuh kembangnya perusahaan multinasional di dunia bisnis.

Perusahaan multinasional (Suandy, 2011) adalah perusahaan yang mengembangkan usahanya dengan membuka cabang, anak perusahaan atau melakukan kontrak keagenan di beberapa negara. Sementara Robert E. Tindal berpendapat bahwa perusahaan multinasional adalah kombinasi perusahaan yang didirikan di beberapa negara namun saling berhubungan dan dikendalikan dalam satu kontrol manajemen perusahaan yang sama.

Perusahaan multinasional secara otomatis menimbulkan dampak peningkatan terhadap transaksi secara internasional atau *cross border transaction*. Hal ini berkaitan dengan pengambilan keputusan dalam menentukan harga transfer (*transfer pricing*) antar perusahaan dalam satu perusahaan multinasional. *Transfer pricing* yang semula digunakan dalam pengalokasikan biaya, kini sering

digunakan perusahaan multinasional sebagai perencanaan pajak. Perusahaan multinasional mengalokasikan penghasilan dari suatu perusahaan ke perusahaan lainnya di negara yang berbeda dengan tujuan untuk menurunkan laba kena pajak di negara yang memiliki tarif pajak tinggi dan mengalihkannya ke negara yang memiliki tarif pajak rendah bahkan nol. Apabila harga transfer (*transfer pricing*) yang ditentukan oleh perusahaan multinasional terlalu tinggi (*over pricing*) atau terlalu rendah (*under pricing*) maka akan menyebabkan kasus *dumping* untuk perdagangan internasional.

*Transfer pricing* secara umum memiliki dua sudut pandang pemikiran yang berbeda dan tergantung dari pelaksanaan yang dilakukan. Adapun sudut pandang tersebut, yaitu *transfer pricing* secara “netral” dan *transfer pricing* secara “pejoratif”. Netral apabila perusahaan multinasional tidak memiliki niat buruk akan tindakan *transfer pricing* dan menggunakan harga transfer yang wajar di pasaran, sedangkan pejoratif dengan sengaja melakukan penyalahgunaan praktik *transfer pricing* (tidak menggunakan harga transfer yang wajar) dengan memanfaatkan celah yang ada. Sebenarnya *transfer pricing* bukan hal yang illegal, namun memiliki pengaruh signifikan apabila harga transfer yang digunakan tidak wajar. Adapun subjek yang dimaksud adalah penerimaan negara dan penghasilan perusahaan multinasional.

*Transfer Pricing* (Kiswanto, 2014) adalah upaya memperkecil pajak dengan menggeser laba antar divisi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa dan dilakukan tidak sesuai dengan ketentuan perpajakan. Pemikiran yang sama juga diungkapkan oleh Suandy (2011), *transfer pricing* merupakan kegiatan yang

berkaitan dengan harga transfer pada transaksi barang dan jasa antar perusahaan dalam perusahaan multinasional yang memiliki hubungan istimewa, dengan tujuan menurunkan laba kena pajak di negara yang mempunyai tarif pajak lebih tinggi dan mengalihkan labanya di negara lain yang tarif pajaknya lebih rendah.

Transaksi pihak istimewa (Suandy, 2011) adalah upaya pengalihan sumber daya dengan tujuan penghindaran pajak yang dilakukan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Transaksi pihak istimewa dapat juga diartikan sebagai transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang dianggap mempunyai hubungan istimewa yang mana satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan keuangan dan operasional (Lubis, Bukit dan Sari L 2013).

Masalah penentuan harga transfer (*transfer pricing*) saat ini menjadi isu yang paling penting terutama perpajakan internasional. Berdasarkan penelitian sebelumnya menyebutkan bahwa 80% perusahaan multinasional melihat harga transfer sebagai isu pajak internasional utama (Suandy, 2011).

Berikut adalah contoh kegiatan *transfer pricing* yang merugikan, yaitu kasus *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia. Sejak tahun 2005 Direktur Jenderal Pajak sudah curiga terhadap PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia, sehingga melakukan pemeriksaan Surat Pemberitahuan (SPT) tahunan pajak PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia. Dan pada tahun 2007 terbukti PT Toyota Manufacturing Indonesia menghindari pembayaran pajak sebesar Rp1,2 Triliun dengan modus *transfer pricing*. Modus

yang dilakukan oleh PT Toyota Manufacturing Indonesia adalah memanipulasi atau “memainkan” harga transaksi dengan istimewa ([www.tempo.com](http://www.tempo.com)).

Berawal dari restrukturisasi tahun 2003, ketika perusahaan Jepang bergabung dengan perusahaan yang menyebabkan setengah hak suara dikuasai oleh perusahaan Jepang. Tepatnya pada tahun 2005 PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia mengeluarkan kebijakan baru pada perusahaan, yaitu produk Toyota yang dirakit di Indonesia tidak dapat dijual langsung di Indonesia, produk tersebut harus diekspor terlebih dahulu kepada anak perusahaan yang berada di Singapura dengan harga transfer yang tidak wajar (di bawah harga pasar). Setelah itu baru bisa dijual ke pasaran Indonesia dan di negara-negara lainnya. Adapun harga transfer yang digunakan dalam mengekspor Fortuner, Innova bensin dan Innova desel secara berurutan 3,49%, 1,73% dan 5,14% lebih rendah dari harga pasar. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari tarif pajak yang tinggi di Indonesia dan mengalihkannya ke negara yang tarif pajaknya lebih rendah daripada Indonesia (15% - 30%), yaitu Singapura (17%).

**Tabel I.1**

**Harga Transfer Produk PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia**

	<b>COGS</b>	<b>Harga Ekspor</b>	<b>COGS&gt;Ekspor</b>
<b>Fortuner</b>	Rp 161.000.000	Rp 155.380.000	3,49%
<b>Innova Bensin</b>	Rp 108.000.000	Rp 106.131.600	1,73%
<b>Innova Desel</b>	Rp 141.000.000	Rp 133.750.000	5,14%

Sumber: [www.tempo.com](http://www.tempo.com)

Terbukti dengan menurunnya *gross margin* anak perusahaan Toyota yang berada di Indonesia sebesar 7% lebih rendah. Dikutip dari Harian Kompas (25 Februari 2014) aktivitas yang dilakukan perusahaan tersebut menimbulkan

kesenjangan yang cukup signifikan antara perhitungan Direktorat Jenderal Pajak dan PT Toyota Manufaktur Indonesia. Pada tahun 2007 Penghasilan Kena Pajak menurut Direktorat Jenderal Pajak adalah sebesar Rp 975 Milyar namun perusahaan hanya membayar setengah dari yang seharusnya yaitu Rp 426,9 Milyar. Begitu juga hal yang sama pada tahun 2008, terjadi perbedaan signifikan empat kali lebih rendah dari yang seharusnya. Direktorat Jenderal Pajak mencatat bahwa Penghasilan Kena Pajak perusahaan adalah sebesar Rp 2,45 Triliun sementara pajak yang dikeluarkan perusahaan hanya sebesar Rp 600,6 Milyar ([www.tempo.com](http://www.tempo.com)).

Tidak hanya di Indonesia, beberapa negara besar dengan perusahaan multinasional juga mengalami kerugian akibat penyalahgunaan kebijakan *transfer pricing* seperti Amerika Serikat dan Jepang. Dengan menetapkan suatu harga transfer yang tinggi dari pabrik-pabrik mereka di Jepang kepada cabang-cabang pemasaran di Amerika Serikat. Produsen mobil Jepang mengurangi keuntungan yang diperoleh dengan menaikkan harga transfer pada cabang-cabang di Amerika Serikat, sehingga mengurangi penghasilan kena pajak di Amerika Serikat. Hal ini menyebabkan Amerika Serikat mengalami kerugian sebesar \$ 15 milyar pertahun (Suandy, 2011).

Dalam menanggulangi fenomena *transfer pricing*, Indonesia sendiri melakukan upaya konservatif dengan mengeluarkan Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor: PER-32/PJ/2011 tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Peraturan ini menjelaskan secara terperinci

kegiatan *transfer pricing* yang dapat dilakukan tanpa melanggar hukum mulai dari subjek, objek dan tata cara yang digunakan.

Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor ER-32/PJ/2011) adalah prinsip yang mengatur kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding.

Sedangkan secara internasional dalam menanggulangi *transfer pricing*, diadakan perjanjian *modal Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD), perjanjian dengan menetapkan harga transfer menggunakan standar *arm's length*, yaitu ditentukan oleh pihak independen dan tidak terkait. Dan kemudian disempurnakan oleh *Advanced Pricing Agreement* (APA) yaitu persetujuan diantara *Internal Revenue Service* (IRS) dan perusahaan dengan menggunakan harga transfer dalam menetapkan harga transfer yang disepakati. Hal ini lebih efektif dan saling menguntungkan daripada sebelumnya (Suandy, 2011).

Dalam penelitian ini, peneliti akan membahas *transfer pricing* dari sudut “pejoratif” atau kegiatan *transfer pricing* oleh perusahaan multinasional yang melakukan penyimpangan sehingga berdampak buruk bagi pihak lain. Penelitian ini diteliti secara kuantitatif, yaitu menjabarkan hubungan antara variabel dependen dan variabel independen sesuai dengan variabel yang dipilih oleh

peneliti. Variabel dependen yang diangkat dalam penelitian ini adalah *transfer pricing*, sedangkan variabel independen adalah *intangible assets*, ukuran perusahaan dan kepemilikan asing.

*Intangible assets* (aset tak berwujud) adalah aset non moneter yang dapat diidentifikasi, yang tidak memiliki substansi fisik dan memiliki nilai atau harga yang berasal dari hak atau keistimewaan yang diperoleh entitas dari memiliki aset tersebut (Lestari, 2013). Aktivitas *transfer pricing* pada perusahaan multinasional berhubungan dengan dengan transfer harga transaksi barang dan jasa. Transaksi barang terdiri dua kategori, yaitu berwujud dan tidak terwujud. Semua harga transfer yang melibatkan aset tak berwujud harus dinilai secara wajar oleh perusahaan multinasional. Meskipun demikian penilaian aset tak berwujud merupakan suatu yang bersifat abstrak dan tidak ditemui di pasaran khususnya pasar aset tak berwujud. Sehingga terjadi asumsi penilaian yang berbeda-beda dan memungkinkan perusahaan multinasional memainkan harga pada aset tak berwujud melalui praktik *transfer pricing*. Nilai aset tak berwujud bersifat *deductible expense* maka semakin besar aset tak berwujud menyebabkan besarnya pengurangan pajak yang diterima perusahaan (Richardson dkk, 2013).

Faktor yang mempengaruhi *transfer pricing* selanjutnya adalah ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan (Refgia, 2017) merupakan besar kecilnya perusahaan dimana sering dikaitkan dengan aset yang dimiliki. Ukuran perusahaan dapat tercermin dari arus kas perusahaan yang stabil dan mengarah positif serta mampu menghasilkan laba. Semakin besarnya perusahaan semakin besarnya aktivitas operasional yang lebih kompleks dibandingkan perusahaan

kecil, sehingga memungkinkan untuk melakukan manajemen laba melalui *transfer pricing* (Waworuntu, 2016).

Hal lain yang dapat mempengaruhi *transfer pricing* adalah kepemilikan asing. Kepemilikan asing (Kiswanto, 2013:31) berhubungan langsung dengan kepemilikan saham dalam perusahaan. Kepemilikan saham terdiri dari dua jenis, yaitu kepemilikan pengendali dan kepemilikan non-pengendali. Kepemilikan asing dalam suatu perusahaan diukur dengan persentase yang dimiliki pihak asing terhadap saham yang beredar di perusahaan. Jika pihak asing memiliki persentase saham lebih dari 20% menunjukkan pengaruh signifikan dalam pengendalian perusahaan yang biasa disebut dengan pemegang saham pengendali asing (Kiswanto dkk, 2014). Semakin besar kepemilikan saham pengendali oleh pihak asing semakin besar pula peran pihak asing dalam pengambilan keputusan termasuk *transfer pricing*.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang mengkaji variabel yang sama pada penelitian ini, menunjukkan perbedaan hasil penelitian, sehingga menimbulkan *gap* atau kesenjangan. Oleh karena itu, peneliti melakukan pengkajian ulang untuk menemukan hasil yang akan diperoleh dari variabel yang digunakan pada skripsi ini. Variabel independen yang pertama adalah *intangible assets*. Penelitian yang dilakukan oleh Richardson dkk (2013) menunjukkan hasil positif terhadap *intangible assets* dalam penerapan *transfer pricing*. Skema perusahaan multinasional melalui *transfer pricing* dengan memanfaatkan *intangible assets*, yaitu pengeluaran biaya penelitian dan pengembangan oleh perusahaan. Pengeluaran perusahaan tersebut merupakan *deductible expense* yang dapat

mengurangi pajak yang harus dibayar. Tidak ada wujud fisik dari hasil biaya penelitian dan pengembangan menyebabkan kemudahan bagi perusahaan untuk memanipulasi pengeluaran (Richardson dkk, 2013). Adapun penelitian Waworuntu dkk (2016) dan Kusuma dkk (2016) menunjukkan *intangible assets* berpengaruh negatif terhadap penerapan *transfer pricing*, sedangkan penelitian Ramadhan dkk (2017) menunjukkan hasil bahwa tidak ada pengaruh antara *intangible assets* terhadap *transfer pricing*. Hal ini disebabkan tidak semua negara memiliki daya tarik insentif yang menarik terkait penelitian dan pengembangan perusahaan. Dan nilai insentif yang berada di suatu negara dengan negara lainnya akan berbeda-beda (Ramadhan dkk, 2017).

Ukuran perusahaan adalah variabel independen kedua dalam penelitian ini. Pada penelitian yang dilakukan oleh Waworuntu dkk (2016), Marisa (2017) dan Kusuma dkk (2017) menunjukkan pengaruh positif pada penerapan *transfer pricing*. Ukuran perusahaan yang lebih besar akan cenderung agresif dalam melakukan perencanaan pajak untuk menghemat pajak yang akan dikeluarkan. Sedangkan penelitian dari Kiswanto dkk (2014) dan Stephanie dkk (2017) memberikan hasil yang bertolak belakang, yaitu ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*. Semakin besar perusahaan cenderung akan berhati-hati dalam melakukan tindakan sebab segala kebijakan perusahaan akan menjadi sorotan di masyarakat, sehingga menyebabkan kesulitan untuk melakukan *transfer pricing*. Sementara itu Refgia dkk (2017) dan Reza Ramadhan dkk (2017) juga memiliki hasil yang berbeda, yaitu ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penerapan *transfer pricing*. Hal ini sebabkan peningkatan

laba melalui *transfer pricing* adalah hal yang mungkin dilakukan untuk menekan beban perusahaan, perusahaan besar bahkan perusahaan kecil yang memiliki hubungan istimewa akan memanfaatkan hal tersebut untuk memaksimalkan laba perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh pada penerapan *transfer pricing* (Ramadhan dkk, 2017).

Dan variabel ketiga yang digunakan pada penelitian ini adalah kepemilikan asing. Penelitian kepemilikan asing yang dilakukan oleh Kiswanto dkk (2014), Refgia dkk (2017), Stephanie dkk (2017), dan Sundari (2016) menunjukkan hasil penelitian yang memiliki pengaruh positif terhadap penerapan *transfer pricing*. Kepemilikan asing di atas 20% memberikan hak pengendali bagi pemegang saham asing. Pemegang asing dapat berpengaruh dalam menentukan keputusan yang akan diambil perusahaan, begitu juga pengaruh keputusan untuk melakukan *transfer pricing* yang lebih menguntungkan pemegang saham asing atas hak pengendali yang dimiliki. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Tiwa dkk (2017) memiliki hasil yang berbeda yaitu pemilik asing berpengaruh negatif pada penerapan *transfer pricing*. Dalam organisasi, keputusan pemegang saham pengendali asing maupun non asing tidak sepenuhnya diterima dan dilakukan perusahaan.

Berdasarkan kesenjangan (*gap research*) diatas, peneliti tertarik untuk kembali menguji *intangible assets*, ukuran perusahaan dan kepemilikan asing terhadap penerapan *transfer pricing*. Penelitian ini menggunakan data sekunder. Data yang digunakan adalah laporan keuangan perusahaan multinasional yang *listing* di Bursa Efek Indonesia tahun 2016. Sedangkan teknik analisa yang

digunakan adalah regresi logistik, sebab variabel dependen pada penelitian ini merupakan variabel *dummy*. Pada penelitian landasan teori yang digunakan adalah akuntansi internasional dan hukum perpajakan internasional. Dalam teori ini membahas subjek penelitian, yaitu perusahaan multinasional dalam penerapan *transfer pricing* yang menggunakan standar akuntansi internasional pada setiap pengambilan keputusan dan tidak terlepas dari pengaruh hukum perpajakan internasional. Hal ini dikarenakan setiap negara memiliki standar dan peraturan hukum yang berbeda-beda.

Adapun judul yang akan digunakan peneliti untuk penelitiannya adalah **“Pengaruh *Intangible Assets*, Ukuran perusahaan, dan Kepemilikan Asing terhadap Penerapan *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Multinasional”**

#### **B. Perumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

1. Apakah terdapat pengaruh antara *intangible assets* terhadap penerapan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional?
2. Apakah terdapat pengaruh antara ukuran perusahaan terhadap penerapan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional?
3. Apakah terdapat pengaruh antara kepemilikan asing terhadap penerapan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh antara *intangible assets* terhadap penerapan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional

2. Mengetahui pengaruh antara ukuran perusahaan terhadap penerapan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional
3. Mengetahui pengaruh kepemilikan asing terhadap penerapan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional

#### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis
  - a. Memberikan bukti empiris keterkaitan akuntansi internasional dan hukum perpajakan internasional dengan *transfer pricing*.
  - b. Menambah wawasan dan ilmu pengetahuan akuntansi khususnya pengaruh *intangible assets*, ukuran perusahaan dan kepemilikan asing terhadap *transfer pricing*.
2. Kegunaan Praktis
  - a. Bagi Pemerintah  
Evaluasi dalam sistem perpajakan Indonesia khususnya *transfer pricing* dan pengetahuan perusahaan multinasional yang melakukan *transfer pricing*.
  - b. Bagi Perusahaan  
Diharapkan perusahaan dapat bertindak kooperatif dan patuh terhadap kebijakan hukum salah satunya *transfer pricing* yang ada pada suatu negara sehingga dapat menciptakan kredibilitas perusahaan yang baik di masyarakat.
  - c. Bagi Masyarakat  
Memberikan pengetahuan terhadap masyarakat khususnya pengaruh *transfer pricing*.