

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

*Transfer pricing* awalnya dikenal dalam bidang akuntansi manajemen sebagai kebijakan harga yang diterapkan atas penyerahan barang atau jasa antar departemen dengan tujuan untuk mengukur kinerja dari masing-masing divisi atau departemen tersebut (Nurhayati, 2013). Menurut Tiwa et al. (2017), kebijakan tersebut dilakukan untuk menyesuaikan harga internal untuk barang, jasa, dan harta tak berwujud yang diperjualbelikan agar tidak tercipta harga yang terlalu rendah atau terlalu tinggi. Namun pada praktiknya, *transfer pricing* menjadi salah satu upaya perencanaan pajak perusahaan dengan tujuan untuk meminimalkan beban pajak yang harus dibayar dengan merekayasa harga transfer antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa.

Secara konsep *transfer pricing* dapat diaplikasikan untuk tiga tujuan yang berbeda. Pertama, dari sisi hukum perseroan, *transfer pricing* dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi dan sinergi antara perusahaan dengan pemegang sahamnya (Wolfgang Schon, 2014). Kedua, dari sisi akuntansi manajerial, *transfer pricing* dapat digunakan untuk memaksimalkan laba suatu perusahaan melalui penentuan harga barang atau jasa oleh suatu unit organisasi dari suatu perusahaan kepada unit organisasi lainnya dalam perusahaan yang sama. Ketiga, yaitu dari perspektif perpajakan, *transfer pricing* adalah suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. (Arnold dan

McIntyre) menjelaskan harga transfer adalah harga yang ditetapkan oleh wajib pajak pada saat menjual, membeli, atau membagi sumber daya dengan afiliasinya.

*Transfer pricing* yang dilakukan perusahaan multinasional didorong oleh alasan pajak maupun bukan pajak. Seiring dengan perkembangan zaman, praktik *transfer pricing* sering kali dilakukan untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar (Mangoting, 2000: 80). Beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan transfer pricing dengan harapan dapat menekan beban tersebut. *Transfer pricing* dalam transaksi penjualan barang atau jasa dilakukan dengan cara memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba yang diperoleh kepada perusahaan yang berkedudukan di negara yang menerapkan tarif pajak yang rendah. Namun karena belum tersedianya alat, tenaga ahli, dan peraturan yang baku maka pemeriksaan transfer pricing sering kali dimenangkan oleh wajib pajak dalam pengadilan pajak sehingga perusahaan multinasional semakin termotivasi untuk melakukan transfer pricing (Julaikah, 2014).

Direktorat Jenderal Pajak Kementerian Keuangan menyatakan sebanyak 2.000 perusahaan multinasional yang beroperasi di Indonesia tidak membayar Pajak Penghasilan (PPh) Badan Pasal 25 dan Pasal 29 karena alasan merugi. Perusahaan asing tersebut menggunakan tiga modus utama supaya bisa mangkir dari kewajiban menyetor pajak di Indonesia, salah satunya dengan modus *transfer pricing* atau mengalihkan keuntungan atau laba kena pajak dari Indonesia ke negara lain (Ariyanti, 2016).

Contoh kasus *transfer pricing* di Indonesia yang paling menyita perhatian adalah PT Adaro Indonesia yang pada tahun 2005 menjual batubara ke anak perusahaannya di Singapura dibawah harga pasar internasional. Akibatnya potensi kerugian penerimaan pajak Indonesia tahun 2005-2006 mencapai Rp9,121 triliun dan kerugian potensi royalti 13,5% yang mencapai Rp1,231 triliun. Selain kasus PT Adaro, praktik *transfer pricing* juga dilakukan oleh PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia dengan mengekspor produk kepada unit bisnisnya Toyota Motor Asia Pacific Pte.,Ltd yang bermarkas di Singapura dengan harga yang tidak lazim (dibawah harga pasar). Singapura dipilih menjadi negara tujuan ekspor karena memiliki tarif PPh Badan paling rendah di Asia Tenggara yakni 15 persen sampai dengan 17 persen. Penjualan ekspor ini menyebabkan PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia menanggung kerugian dan secara otomatis membuat beban pajak penghasilan yang dibayarkan kepada negara menjadi berkurang. Berdasarkan perhitungan Direktorat Jendral Pajak (DJP), kerugian negara yang timbul akibat *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT Toyota Manufacturing Indonesia sebesar Rp1,22 triliun atas penghasilan kena pajak tahun 2007 dan 2008 masing-masing sebesar Rp975 miliar (2007) dan Rp2,45 triliun (2008).

*Transfer Pricing* dipengaruhi oleh banyak faktor yang ada dalam perusahaan. Faktor yang mempengaruhi diantaranya ukuran perusahaan (Pujiningsih,2011), profitabilitas (Nursari et al., 2017), pajak (Sekhar, 2016), *good corporate governance* (Noviastika et al., 2016).

Ukuran perusahaan adalah salah satu karakteristik perusahaan yang berpengaruh terhadap tindakan *transfer pricing*. Ukuran perusahaan

merupakan nilai yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan. Perusahaan yang memiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif lebih lama (Rachmawati dan Triatmoko, 2007). Hal tersebut membuat direksi atau manajer kurang memiliki dorongan untuk melakukan manajemen laba termasuk dengan melakukan *transfer pricing* sebab perusahaan yang besar lebih diperhatikan masyarakat sehingga perusahaan besar akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan (Pujiningsih, 2011).

Perusahaan yang memiliki tingkat laba (profitabilitas) yang tinggi akan mendapat perhatian luas dari kalangan masyarakat dan pemerintah sebagai regulator sehingga muncul biaya politis, salah satunya dalam bentuk pengenaan pajak yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan dengan tingkat laba yang kecil. Hal ini yang menyebabkan perusahaan memiliki kecenderungan yang kuat untuk melakukan manajemen pajak seperti *transfer pricing* dengan meminimumkan laba sehingga pajak semakin rendah (Nursari et al., 2017).

Penelitian sebelumnya telah dilakukan oleh Yuniasih, Rasmini dan Wirakusuma (2011). Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pajak berpengaruh positif terhadap transfer pricing. Sementara itu, penelitian yang dilakukan oleh Dynaty, Utama, Rossieta, Veronica (2011) menunjukkan bahwa semakin tinggi hak kendali yang dimiliki pemegang saham pengendali memungkinkan pemegang saham pengendali untuk memerintahkan manajemen melakukan transaksi pihak berelasi yang menguntungkan dirinya. Salah satunya adalah dengan melakukan transfer pricing. Ketika perusahaan asing menjadi pemegang saham pengendali, pemegang saham pengendali asing

dapat menjual produk dari perusahaan yang dikendalikannya ke perusahaan pribadinya dengan harga yang lebih murah.

Semakin besar pajak yang ditanggung perusahaan, maka perusahaan akan semakin terpicu tersebut untuk menerapkan *transfer pricing* dalam rangka menekan jumlah beban pajak tersebut (Yuniasih et al., 2012). Praktek ini dikenal dengan penghindaran pajak dengan memperbesar harga beli dan memperkecil harga jual antar perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba kepada perusahaan yang beroperasi di negara yang menerapkan tarif pajak rendah (Sekhar, 2016).

Faktor lain yang mampu mempengaruhi perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah kualitas KAP. Menurut Dewi dalam Damayanti & Susanto (2015) kualitas audit adalah segala kemungkinan yang dapat terjadi saat auditor mengaudit laporan keuangan klien dan menemukan pelanggaran atau kesalahan yang terjadi dan melaporkannya dalam laporan keuangan auditan. Perusahaan yang memiliki kualitas audit yang baik akan mempertimbangkan segala kegiatannya agar tidak menyimpang dari aturan, sehingga pelaksanaan kualitas KAP dipercaya dapat meminimalkan motivasi perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Penelitian ini merupakan replikasi dari Elsa Kisari Putri yang berjudul pengaruh kepemilikan asing, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap keputusan melakukan *transfer pricing* (studi pada perusahaan non keuangan yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2014), penelitian Laksmi Rachmah Deanti dengan penelitian Nancy Kiswanto dan Anna Purwaningsih yang berjudul pengaruh pajak, kepemilikan asing, dan ukuran perusahaan

manufaktur di BEI tahun 2010-2013. Penelitian ini merupakan penggabungan antara dua penelitian sebelumnya dengan konsep penulisan dan perbedaan variable independen dengan menambahkan kualitas KAP. Mengganti tahun penelitian menjadi 4 tahun dari 2015-2018. Penelitian ini bertujuan untuk menguji secara empiris determinan atau faktor-faktor penentu yang mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. *Transfer pricing* merupakan salah satu masalah penghindaran pajak yang banyak dilakukan oleh perusahaan multinasional di Indonesia yang mengakibatkan kerugian bagi negara. Berdasarkan hal tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Pajak dan Kualitas KAP terhadap Keputusan Perusahaan untuk Melakukan Transfer Pricing (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2018)”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini dinyatakan dalam pertanyaan sebagai berikut:

1. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
2. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
3. Apakah pajak berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
4. Apakah kualitas KAP berpengaruh terhadap *transfer pricing*?

### **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan penelitian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*, yang dijabarkan sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh ukuran perusahaan terhadap *transfer pricing*.
2. Untuk menganalisis pengaruh profitabilitas terhadap *transfer pricing*.
3. Untuk menganalisis pengaruh pajak terhadap *transfer pricing*.
4. Untuk menganalisis pengaruh kualitas KAP terhadap *transfer pricing*.

### **D. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis maupun praktis, yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

#### **1. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta pemahaman mengenai praktik *transfer pricing* yang dimanfaatkan perusahaan untuk memiliki laba yang tinggi dan minimalisasi pembayaran pajak, selain itu juga dapat mengetahui hak kendali pihak asing dalam menentukan keputusan ekonomis perusahaan terutama perusahaan manufaktur di Indonesia.

#### **2. Manfaat Praktis**

- a. Bagi kalangan akademis

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan literatur dibidang perpajakan khususnya mengenai praktik *transfer pricing* yang terjadi diperusahaan manufaktur yang ada di Indonesia.

b. Bagi perusahaan

Perusahaan dapat menyadari bahwa praktik *transfer pricing* yang berlebihan dapat dianggap sebagai kecurangan yang dapat merugikan negara, oleh sebab itu perusahaan bisa mencari cara yang legal seperti manajemen pajak dalam rangka menghindari pajak yang tinggi.

c. Bagi investor

Penelitian ini dapat digunakan oleh investor untuk memahami faktor-faktor yang dapat mempengaruhi praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan. Pemahaman ini akan membantu investor dalam mengontrol keputusan ekonomi perusahaan sehingga terhindar dari pelanggaran pajak yang nantinya akan merugikan perusahaan maupun kepentingan investor sendiri.