

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Globalisasi mendorong tumbuhnya perusahaan-perusahaan multinasional yang lingkup operasionalnya tidak hanya di negara sendiri, tetapi juga merambah ke mancanegara. Permasalahan yang perusahaan multinasional hadapi salah satunya nilai tukar (*exchange rate*) antar negara yang dapat memengaruhi keuntungan perusahaan secara keseluruhan. Perbedaan ini membuat perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* dalam transaksi internasionalnya.

Transfer pricing adalah transaksi yang terjadi diantara divisi-divisi dalam satu perusahaan baik di sebuah negara ataupun banyak negara (perusahaan multinasional). Pendapat lain menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan *transfer pricing* adalah harga yang dibebankan atas barang atau jasa dari satu divisi ke divisi lain dalam satu perusahaan atau kepada pihak berelasi yang berada di berbagai negara (Refgia, 2017).

Transfer pricing sering kali menjadi strategi perusahaan untuk mendapatkan laba tinggi dari penjualan. Perusahaan multinasional yang memiliki anak perusahaan di negara yang memiliki nilai tukar (*exchange rate*) tinggi akan mendapat keuntungan lebih banyak dengan memindahkan mata uang dari induk ke anak untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan melalui praktik *transfer pricing*.

Transfer pricing sebenarnya sudah tidak asing lagi dalam perpajakan, khususnya transaksi internasional yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan multinasional. Perusahaan-perusahaan multinasional yang menerapkan *transfer pricing* dapat menyebabkan penerimaan pajak negara menjadi berkurang.

Undang-Undang Perpajakan menyebut istilah *transfer pricing* dengan transaksi yang dilakukan oleh pihak yang memiliki hubungan istimewa. Hal ini sebagaimana yang diatur dalam pasal 18 ayat (4) UU No. 36 tahun 2008. Hubungan istimewa dapat terjadi karena kepemilikan atau penguasaan modal saham suatu badan oleh badan lainnya sebanyak 25% atau lebih. Dengan adanya hubungan induk dan anak perusahaan mengakibatkan terbentuknya hubungan istimewa yang mana mengakibatkan penentuan harga, imbalan dan lain sebagainya antar induk dan anak perusahaan dalam suatu transaksi usaha. Hubungan istimewa ini biasanya ditentukan atas dasar kebijakan *transfer pricing* oleh induk perusahaan yang harga pasarnya bisa saja sama atau tidak sama. Hal ini berpotensi menyebabkan kerugian di sektor perpajakan karena perusahaan dapat menekan biaya pajak terutang dengan merekayasa dasar pengenaan pajak dari satu wajib pajak kepada wajib pajak lain yang memiliki hubungan istimewa (Hartati *et al.*, 2014).

Maliki Heru Santosa (2015) yang merupakan anggota Dewan Pengurus Nasional IAI berpendapat bahwa praktik *transfer pricing* ini diduga telah menyebabkan kerugian di sektor perpajakan hingga mencapai miliaran bahkan triliunan rupiah. Direktur Eksekutif *Center for Indonesian Taxation* Yustinus Prastowo (2015) mengatakan praktik *transfer pricing* lebih banyak dilakukan perusahaan multinasional dalam meminimalkan setoran pajak ke negara.

Akibatnya, Indonesia berpotensi kehilangan penerimaan pajak hingga Rp100 triliun setiap tahunnya.

Selain nilai tukar (*exchange rate*), keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* juga dapat dipengaruhi oleh mekanisme bonus. Menurut Suryatiningsih *et al.*, 2009 mekanisme bonus merupakan komponen perhitungan besarnya jumlah bonus yang diberikan oleh pemilik perusahaan atau pemegang saham melalui RUPS kepada anggota direksi setiap tahun apabila memperoleh laba. Sistem pemberian kompensasi bonus tersebut akan berdampak pada kinerja manajemen.

Faktor lain yang memengaruhi keputusan *transfer pricing* perusahaan ialah karakter eksekutif. Pimpinan perusahaan yang berperan sebagai pengambil keputusan atau kebijakan pasti memiliki karakter yang berbeda-beda. Karakter tersebut bisa bersifat *risk taker* dan *risk averse*. Eksekutif yang memiliki keberanian lebih dalam penentuan suatu kebijakan meskipun berpotensi memiliki risiko tinggi disebut eksekutif yang memiliki karakter *risk taker*. Sebaliknya eksekutif yang kurang berani atau cenderung menghindari risiko disebut eksekutif yang memiliki karakter *risk averse*.

Ukuran perusahaan juga merupakan salah satu faktor yang memengaruhi keputusan *transfer pricing* perusahaan. Ukuran perusahaan adalah sebuah nilai yang menunjukkan besar atau kecilnya perusahaan. Ukuran perusahaan menjadi sebuah pertimbangan bagi para calon investor (Nurjanah *et al.*, 2016). Ukuran perusahaan yang besar akan membawa minat lebih kepada para calon investor karena dianggap memiliki prospek yang baik untuk jangka panjang.

Menghilangkan *transfer pricing* bukan persoalan yang mudah. Tidak adanya akses publik ke dalam detail perincian transaksi perusahaan, menyebabkan perusahaan leluasa memodifikasi laporan keuangan. Perusahaan terbuka (Tbk) mungkin juga menerapkan *transfer pricing*. Bahkan *transfer pricing* dapat dilakukan oleh perusahaan yang sama sekali tidak hubungan istimewa dengan transaksi *under invoice*, untuk mengecilkan omset penjualan.

Beberapa hal perlu dikaji untuk mengurangi *transfer pricing*. Pertama, mengaktifkan peran akuntan publik. Kedua, perluasan kriteria *transfer pricing* tidak hanya pada pihak berelasi, tetapi meluas termasuk dengan perusahaan non afiliasi. Ketiga, penggunaan data pembanding eksternal dari pelaporan DHE (Devisa Hasil Ekspor) untuk mendeteksi aliran dana dan *underlying* transaksi ekspor. Keempat, mengumumkan ke publik tentang proses banding oleh wajib pajak yang melakukan *transfer pricing*, sebagai bentuk tekanan moral. Kelima, perlu ada data pusat, seperti *Indonesian Coal Index* dan yang terakhir yaitu pembentukan *single document window* (SDW) antar negara yang telah menerapkan *tax treaty* dan forum multilateral seperti APEC. Dengan langkah-langkah di atas diharapkan praktik *transfer pricing* di Indonesia dapat sedikit demi sedikit berkurang.

Penelitian mengenai *transfer pricing* sudah pernah dilakukan sebelumnya, dalam penelitian yang dilakukan oleh Klassen *et al.*, (2014) menunjukkan hubungan antara *transfer pricing* dan pengurangan pajak (*tax minimization*) secara langsung mengidentifikasi strategi dan praktik perusahaan yang terkait dengan harga *transfer* dan menghubungkannya dengan tarif pajak yang efektif.

Penelitian yang dilakukan oleh Hartati *et al.*, (2014) dan Nurjanah *et al.*, (2016) menyatakan bahwa mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Andraeni (2017) dan Refgia (2017) yang menyatakan bahwa mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

Penelitian tentang pengaruh *exchange rate* yang dilakukan oleh Marfuah dan Azizah (2014) menyatakan bahwa *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan, namun penelitian ini tidak sejalan dengan Andraeni (2017) yang menyatakan bahwa *exchange rate* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

Penelitian tentang pengaruh ukuran perusahaan yang dilakukan oleh Refgia (2017) menyatakan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Hasil ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurjanah *et al.*, (2016) dan Putri (2016) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Penelitian yang dilakukan oleh Judi dan Setiyono (2012) menyatakan bahwa semakin eksekutif bersifat *risk taker* maka akan semakin tinggi tingkat penghindaran pajak (*tax avoidance*) yang berarti eksekutif *risk taker* berpengaruh terhadap *transfer pricing* perusahaan.

Berdasarkan ketidak konsistenan hasil-hasil penelitian yang telah dipaparkan di atas maka penelitian ini akan membahas mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan *transfer pricing* perusahaan. Penelitian ini

menggabungkan beberapa variabel dari penelitian-penelitian sebelumnya, Judi dan Setiyono (2012), Marfuah dan Azizah (2014), Klassen *et al.*, (2014), Hartati *et al.*, (2014), Nurjanah *et al.*, (2016), Putri (2016), Andraeni (2017) dan Refgia (2017). Variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu mekanisme bonus, *exchange rate*, karakter eksekutif dan ukuran perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Dari hasil penelitian terdahulu terdapat perbedaan pendapat mengenai variabel yang berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. Seperti penelitian Refgia (2017) yang menghasilkan bahwa ukuran perusahaan dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Marfuah dan Azizah (2014) menghasilkan *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Andraeni (2017) menghasilkan bahwa mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* sedangkan *exchange rate* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Hartati *et al.*, (2014) menghasilkan mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Putri (2016) menghasilkan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Nurjanah *et al.*, (2016) menghasilkan ukuran perusahaan dan mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*. Judi dan Setiyono (2012) menunjukkan karakter eksekutif berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* namun hanya karakter eksekutif risk taker. Dari ketidak konsistenan hasil-hasil penelitian di atas maka masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimana mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan?
- 2) Bagaimana *exchange rate* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan?
- 3) Bagaimana karakter eksekutif berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan?
- 4) Bagaimana ukuran perusahaan berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini akan menguji beberapa faktor yang memengaruhi keputusan *transfer pricing* perusahaan. Menguji apakah mekanisme bonus, *exchange rate*, karakter eksekutif dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh atau tidak terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- 1) Membuktikan adanya pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.
- 2) Membuktikan adanya pengaruh *exchange rate* terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.
- 3) Membuktikan adanya pengaruh karakter eksekutif terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.
- 4) Membuktikan adanya pengaruh ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat kepada pihak:

- 1) Bagi akademisi, penelitian ini bisa menambah pengetahuan bagi perkembangan studi akuntansi dan pajak mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur.
- 2) Bagi investor, penelitian ini dapat digunakan sebagai alat bantu untuk mengetahui *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan manufaktur melalui variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini sehingga dapat memilih pilihan yang dinilai paling tepat.
- 3) Bagi para manajemen perusahaan, penelitian ini bisa dijadikan bahan masukan dalam proses pengambilan keputusan dalam meminimalisir *transfer pricing*.