

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Fenomena globalisasi ini juga secara tidak langsung mendorong merebaknya konglomerasi dan divisionalisasi/departementasi perusahaan. Dalam lingkungan perusahaan multinasional dan konglomerasi terjadi berbagai transaksi antar anggota (divisi) yang meliputi penjualan barang dan jasa, lisensi hak dan harta tak berwujud lainnya, penyediaan pinjaman dan lain-lain. Transaksi-transaksi yang terjadi dalam lingkungan perusahaan akan menyulitkan dalam penentuan harga yang harus ditransfer. Penentuan harga atas berbagai transaksi antar anggota atau divisi tersebut lazim disebut dengan *transfer pricing*. Hartati (2015), menyatakan bahwa *transfer pricing* diartikan sebagai nilai yang melekat pada pengalihan barang dan jasa yang terjadi pada suatu transaksi antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Setiawan (2014), menjelaskan bahwa *transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial 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* antardivisi dalam satu perusahaan.

Sering dijumpai perusahaan melakukan praktik *transfer pricing* tetapi tidak sesuai dengan hukum yang berlaku dengan berbagai motif seperti guna memaksimalkan bonus dengan melakukan rekayasa terhadap laporan keuangan, melanggar perjanjian hutang, dan menentukan harga penjualan yang tidak wajar

ke perusahaan afiliasinya sebagai bentuk untuk memperoleh keuntungan privat yang semaksimal mungkin.

Berkaitan dengan *transfer pricing* Mengutip dari pemberitaan merdeka (2019) bahwa PT. Adaro Indonesia Tersandung Kasus Dugaan Penggelapan Pajak USD 14 Juta Tiap Tahun Sejak 2009. Kasus PT. Adaro Indonesia dengan anak perusahaannya yaitu Coaltrade services International Pte Ltd, telah menunjukkan bahwa adanya indikasi penyalahgunaan sistem harga transfer yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Dari laporan tersebut PT. Adaro Energy Tbk diduga menjual batu bara di bawah harga standar harga internasional dengan rata-rata US\$ 26,3 per ton. Kemudian oleh Coaltrade Singapore, batubara itu dijual kembali ke pasar sesuai dengan harga pasar wajar. Dalam dokumen laporan keuangan Coaltrade menimbulkan kecurigaan, terlihat laba Coaltrade lebih tinggi dari PT Adaro Indonesia yang memiliki tambang namun memiliki laba yang lebih sedikit. Hal tersebut yang menimbulkan kecurigaan adanya praktek *transfer pricing* di PT Adaro Indonesia dengan metode penjualan kembali dengan menerapkan harga jual yang tidak wajar kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan afiliasinya di Singapura. (Oktavia dkk, 2012)

Keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor pertama adalah mekanisme bonus, yaitu kompensasi tambahan atau penghargaan yang diberikan kepada pegawai atas keberhasilan pencapaian tujuan-tujuan yang ditargetkan oleh perusahaan. Lo et al., (2010) dalam Hartati (2015), menyatakan bahwa manajemen akan cenderung memanfaatkan transaksi *transfer pricing* untuk memaksimalkan bonus yang

mereka terima jika bonus tersebut didasarkan pada laba. Oleh karena itu, direksi memiliki kemungkinan untuk melakukan segala cara untuk memaksimalkan laba perusahaan termasuk melakukan praktik *transfer pricing*.

Faktor kedua adalah *tunelling incentive*, tindakan pemegang saham pengendali atau mayoritas mentransfer kekayaan perusahaan pada kepentingan pribadinya. Tindakan ini akan mendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. (Marissa,2017)

Faktor ketiga adalah *debt covenant*, yaitu kontrak yang ditujukan pada peminjam oleh kreditur untuk membatasi aktivitas yang mungkin merusak nilai pinjaman dan *recovery* pinjaman. *Debt covenant* dapat diukur dengan Debt to Equity Ratio. Semakin tinggi DER yang dimiliki maka akan semakin besar pula kemungkinan bagi manajer untuk memilih metode akuntansi yang dapat menaikkan laba. Salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk dapat menaikkan laba dan menghindari peraturan kredit adalah dengan *transfer pricing*. (Pramana,2014)

Beberapa penelitian yang berkaitan dengan *transfer pricing* telah dilakukan oleh peneliti-peneliti sebelumnya. Penelitian yang menguji pengaruh mekanisme bonus terhadap *transfer pricing* dilakukan Hartati (2015), yang berhasil memberikan bukti empiris bahwa mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Namun penelitian Mispianiti (2015), Rosa (2017) dan Refgia (2017), menyatakan bahwa mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Penelitian lain yang menguji pengaruh *tunelling incentive* terhadap *transfer pricing* dilakukan Hartati (2015), Mispianiti (2015), Marfuah (2014),

Noviastika (2017) dan Refgia (2017), menyatakan bahwa bahwa *tunelling incentive* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan penelitian Rosa (2017) menyatakan bahwa *tunelling incentive* tidak berpengaruh terhadap keputusan .

Penelitian yang menguji pengaruh *debt covenant* terhadap *transfer pricing* dilakukan Rosa (2017), menyatakan bahwa bahwa *debt covenant* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan penelitian Sari (2017) menyatakan bahwa *debt covenant* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Hasil-hasil penelitian sebelumnya yang tidak konsisten memotivasi untuk diuji kembali faktor-faktor yang mempengaruhi *transfer pricing*. Penelitian ini mengacu dan mengembangkan dari penelitian yang dilakukan oleh Hartati (2014), yang menguji pengaruh mekanisme bonus, *tunelling incentive* dan *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing* pada seluruh perusahaan yang ada di Bursa Efek Indonesia (BEI). Namun dalam penelitian ini menambahkan 1 (satu) variabel, yakni *debt covenant*. *Debt covenant* diprediksi dapat mempengaruhi *transfer pricing* karena kecenderungan perusahaan untuk menaikkan laba seperti pembagian deviden yang berlebihan dengan melanggar perjanjian hutang. Perbedaan lain penelitian yang akan dilakukan dengan penelitian sebelumnya adalah waktu pengamatan. Dalam penelitian ini menggunakan 3 (tiga) tahun pengamatan, yakni tahun 2015-2017. Sedangkan penelitian yang dilakukan Hartati (2015) melakukan pengamatan tahun 2010-2013. Penggunaan waktu pengamatan ini diharapkan akan memberikan informasi hasil penelitian yang terbaru berkaitan dengan keputusan perusahaan melakukan

transfer pricing.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan adanya perbedaan hasil pada penelitian sebelumnya mengenai keputusan *transfer pricing* dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya, maka perumusan masalah yang dinyatakan dalam pertanyaan sebagai berikut:

1. Apakah mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* ?
2. Apakah *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?
3. Apakah *debt covenant* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Untuk menguji pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing*.
2. Untuk menguji pengaruh *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing*.
3. Untuk menguji pengaruh *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing*.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi peneliti selanjutnya mengenai faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam mengambil keputusan *transfer pricing*.

1.4.2. Kegunaan Praktis

Bagi perusahaan, sebagai bahan pengetahuan bagi perusahaan dalam melakukan keputusan *transfer pricing* agar tidak merugikan pemilik minoritas.