

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Globalisasi membuat perkembangan perekonomian di dunia menjadi semakin pesat dan membuat batas-batas negara menjadi hampir tidak ada. Sebagai konsekuensinya, perusahaan multinasional juga akan menghadapi suatu permasalahan yaitu menetapkan proses terintegrasi yang mengarah pada peningkatan jumlah transaksi antar perusahaan. Beberapa transaksi melibatkan afiliasi yang berada pada dua yurisdiksi berbeda. Perbedaan yurisdiksi dapat menimbulkan masalah, salah satunya adalah masalah tarif pajak yang berbeda setiap negara. Hal itu memicu perusahaan multinasional untuk memperkecil maupun menghindari pajak tinggi juga pajak berganda.

Perbedaan tarif pajak ini membuat perusahaan multinasional mengambil keputusan untuk melakukan *transfer pricing*. *Transfer pricing* menimbulkan beberapa masalah menyangkut bea cukai, pajak, ketentuan *anti dumping*, persaingan usaha yang tidak sehat, dan masalah internal manajemen. *Transfer pricing* dilakukan dengan cara memperbesar harga pembelian atau biaya (*over invoice*) atau memperkecil harga penjualan (*under invoice*) (Zain, 2010). Hal ini digunakan untuk mengalihkan keuntungan ke negara yang memiliki tarif pajak yang rendah dengan memaksimalkan beban dan pada akhirnya mengurangi pendapatan (Pramana, 2014).

Permasalahan *transfer pricing* menjadi isu yang sangat menarik 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, dengan semakin berkembangnya globalisasi ekonomi ditandai dengan munculnya banyak perusahaan multinasional (*Multinational Enterprise*) yang beroperasi di manca negara. Maka aktivitas dari *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan multinasional akan mempengaruhi tingkat penerimaan negara dari sisi pajak baik secara langsung maupun tidak langsung.

Praktik *transfer pricing* telah dilakukan di beberapa perusahaan multinasional di seluruh dunia. Contohnya Perusahaan Cameco (*Canadian Mining and Energy Corporation*) di Kanada yang pada tahun 2016 melakukan sidang banding atas sengketa *transfer pricing* senilai \$2,2 miliar atau Rp21,7 triliun yang melibatkan anak perusahaannya di Swiss dengan cara menjual uranium dengan harga sekitar \$10 sampai harga tertinggi sebesar \$130 per pon dan saat ini uranium diperdagangkan pada harga \$30 per pon (DDTCNews, 2016). Dan pada perusahaan apple dengan hasil penyelidikan dari uni eropa menyatakan bahwa hasil investigasinya terkait penghindaran pajak yang dilakukan oleh Apple di Irlandia, Apple memiliki utang pajak sebesar USD 14,5 miliar atau setara Rp 192,7 triliun, termasuk bunga. Komisioner Uni Eropa Margrethe Vestager

mengungkapkan bahwa Irlandia memperkenankan Apple membayar Pajak Penghasilan (PPh) Badan dengan tarif 1% pada tahun 2003 dan kemudian merosot hingga 0,005% di tahun 2014. Berdasarkan laporan investigasi tersebut, Irlandia dituding memberi perlakuan pajak selektif yang 'ilegal' kepada perusahaan terkaya di dunia ini. Artinya, Irlandia membiarkan adanya persaingan yang tidak sehat antara Apple dengan perusahaan lainnya (DDTCNews, 2016).

Penelitian tentang *tax minimization* yang mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* sudah pernah dilakukan. Dalam penelitian Yuniasih (2012) juga menyebutkan bahwa Pajak berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* yang artinya semakin besar perusahaan melakukan praktik *transfer pricing*, maka akan semakin tinggi perusahaan melakukan *tax minimization* dan pajak yang di bayarkan akan semakin kecil. Penelitian lain yang dilakukan oleh Kiswanto dan Purwaningsih (2014) serta Hartati dan Deswiyawati (2014) menyatakan bahwa *tax minimization* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Namun penelitian yang dilakukan oleh Mispiyanti (2015) menyatakan bahwa pajak berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan transfer pricing.

Selain pajak, keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* juga dipengaruhi oleh kepemilikan saham. Sehingga muncul konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dan minoritas. Masalah keagenan terjadi antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas karena pemegang saham mayoritas dapat mengendalikan manajemen. Ini mengakibatkan pemegang

saham mayoritas memiliki kendali yang besar pada pengambilan keputusan dari pada pemegang saham minoritas. Pemegang saham mayoritas dapat membuat keputusan yang menguntungkan bagi dirinya sendiri, tanpa memperdulikan adanya kepentingan lainnya pada pemegang saham minoritas. Hal lain yang membuat konflik keagenan ini adalah lemahnya perlindungan hak-hak pemegang saham minoritas, mendorong pemegang saham mayoritas untuk melakukan *tunneling* yang merugikan pemegang saham minoritas. Contoh *tunneling* adalah jaminan pinjaman, menjual produk di bawah harga pasar, manipulasi tingkat pembayaran dividen.

Beberapa penelitian tentang *tunneling incentive* telah dilakukan. Lo *et al.*, (2010) menemukan bahwa konsentrasi kepemilikan oleh pemerintah di Cina berpengaruh pada keputusan *transfer pricing*, dimana perusahaan bersedia mengorbankan penghematan pajak untuk *tunneling* keuntungan ke perusahaan induk. Aharony *et al* (2010) menemukan bahwa *tunneling incentive* setelah *initial public offering* (IPO) berhubungan dengan penjualan pada hubungan istimewa sebelum IPO. Yuniasih *et al* (2012), dan Pramana (2014), menemukan *tunneling incentive* berpengaruh positif signifikan pada keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*.

Salah satu hal yang mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ialah mekanisme bonus (*bonus plan*) pada perusahaan. Dalam sebuah perusahaan, semakin besar laba perusahaan secara keseluruhan yang dihasilkan, maka semakin baik citra para direksi di mata pemilik perusahaan. Dengan semakin baiknya citra para direksi di mata pemilik perusahaan atau para

pemegang saham, karena dianggap memiliki kinerja yang baik terhadap perusahaan, maka dari itu pemilik perusahaan akan memberikan penghargaan kepada direksi yang telah mengelola perusahaan dengan baik. Penghargaan yang diberikan kepada direksi perusahaan dapat berupa bonus, maka logis bila direksi yang remunerasinya didasarkan pada tingkat laba akan memanipulasi laba tersebut untuk memaksimalkan penerimaan bonus dan remunerasinya. Lo (2010) menemukan bahwa terdapat kecenderungan manajemen memanfaatkan transaksi *transfer pricing* untuk memaksimalkan bonus yang mereka terima jika bonus tersebut didasarkan pada laba. Chan dan Chow (1997) dan Chan dan Lo (2005) juga menyatakan bahwa manajemen dapat memanfaatkan *transfer pricing* sebagai mekanisme pengalihan keuntungan antar perusahaan guna meningkatkan bonus manajemen dari satu perusahaan ke perusahaan lainnya yang masih satu kepemilikan.

Beberapa penelitian tentang mekanisme bonus telah dilakukan dan hasilnya menurut Hartati *et al.* (2014), dan Nurjanah, Isnawati, Sondakh (2016) dalam penelitiannya juga menyatakan bahwa mekanisme bonus berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Namun penelitian yang dilakukan oleh Mispriyanti (2015) menyatakan bahwa mekanisme bonus berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

Hal lain yang mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ialah *debt covenant*. Sesuai dengan *the debt covenant hypothesis* perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi lebih memilih untuk

melakukan kebijakan akuntansi yang membuat laba perusahaan menjadi semakin tinggi. Kecenderungan perusahaan adalah memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dari periode masa depan ke periode masa kini, dan salah satu praktek perubahan laba adalah dengan *transfer pricing*, yaitu dengan cara menaikkan laba melalui transfer kekayaan atau jual beli dengan perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Beberapa penelitian tentang *debt covenant* telah dilakukan dan hasilnya menurut Pramana (2015) menyatakan bahwa *debt covenant* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Namun berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Susanti (2015) yang menyatakan bahwa *debt covenant* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*.

Ketidak konsistenan dari hasil beberapa penelitian diatas memberikan motivasi untuk meneliti kembali pengaruh *tax minimization*, mekanisme bonus dan *tunneling incentive* sebagai determinan keputusan perusahaan melakukan transfer pricing. Penelitian ini mengacu pada penelitian Hartati dkk (2015), perbedaan penelitian ini dengan penelitian Hartati dkk (2015) adalah penelitian ini menambah variabel independen *debt covenant*. *Debt covenant* diduga dapat mempengaruhi keputusan *transfer pricing* karena semakin dekat suatu perusahaan terhadap pelanggaran pada metode akuntansi yang didasarkan pada kesepakatan utang, maka kecenderungannya adalah semakin besar kemungkinan manajer perusahaan memilih prosedur akuntansi dengan perubahan laba yang dilaporkan dan salah satu cara menaikkan laba dengan melakukan *transfer pricing*. Perbedaan yang lain adalah penelitian ini menggunakan periode tahun 2013-2015

sedangkan penelitian yang dilakukan Hartati dkk (2015) menggunakan periode tahun 2012. Oleh karena itu, judul yang diangkat untuk penelitian ini adalah “***Tax Minimization, Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus, Dan Debt Covenant Sebagai Determinan Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing***”

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian dan penjelasan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah *tax minimization* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*?
2. Apakah *tunneling incentive* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*?
3. Apakah mekanisme bonus berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*?
4. Apakah *debt covenant* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *tax minimization* terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *tunneling incentive* terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*

3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*
4. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *debt covenant* terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*

1.4. Manfaat Penelitian

Dari tujuan-tujuan diatas, maka manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi pada studi akuntansi dan pajak dengan memberikan bukti empiris mengenai pengaruh *tax minimization*, *tunneling incentive*, mekanisme bonus, dan *debt covenant* sebagai determinan keputusan perusahaan untuk melakukan transfer pricing. Disamping itu penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan kepada pemerintah untuk membuat regulasi mengenai *transfer pricing* agar tidak merugikan berbagai pihak.