

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Dalam perkembangan lingkungan bisnis global yang semakin luas membuat persaingan antar perusahaan juga menjadi persaingan tanpa batas. Di era revolusi industri 4.0 mampu mengubah struktur bisnis global antar negara menjadi berbaris internasional yang berakibat terjadinya regulasi antar negara. Akibatnya jika negara tersebut tidak siap dalam mengantisipasi perkembangan ini akan berdampak pada praktik pajak dan pengalihan laba (*Base Erosian and Profit Shifting/BEPS*) berupa transfer pricing yang dapat dimanfaatkan perusahaan dalam tax planning, tetapi jika di abaikan akan mengarah ke penghindaran pajak (tax avoidance). Tantangan terhadap perpajakan internasional terdapat pada pembuatan kebijakan yaitu BEPS (Matsuoka, 2018). Sehingga banyak perusahaan multinasional melakukan praktik transfer pricing untuk menghindari pajak yang tinggi.

Transfer pricing adalah transaksi yang terjadi akibat adanya pertukaran produk maupun jasa pada *intra group* perusahaan (Tampubolon & Farizi, 2019:10). Transfer pricing menjadi pembahasan yang sering di perbincangkan dalam berkembangnya perdagangan bebas yang terjadi pada perusahaan multionasional. Lebih eratnya pada dunia bisnis yang terjadi di perusahaan multinasional yang transaksinya berupa barang dan jasa, harta tak berwujud, pinjaman dan lainnya. Transaksi tersebut terjadi antar anggota (devisi). Perusahaan ini sering mengakuisisi perusahaan lain demi tercapainya

pertumbuhan perusahaan dan memperoleh keuntungan pasar. Keuntungan dapat diperoleh dengan mengembangkan kekayaan intelektual, penurunan bahan baku dan memperkuat bisnis dalam jangka panjang. Misalnya, dengan meminimalkan biaya input (Barker et al., 2017). Tetapi sering terjadi dilema pada perusahaan multinasional (MNC) dalam menentukan harga tetapnya, dengan alasan setiap negara memiliki harga tetap yang berbeda-beda. Penetapan harga tersebut disebut dengan transfer pricing. Penerapan harga dalam transfer pricing untuk melakukan penghindaran pajak akan berdampak pada otoritas pajak dalam memaksimalkan penerimaan Negara dari sektor perpajakan yang merupakan sumber APBN (Tiwa et al., 2017).

Transfer pricing dibagi menjadi dua golongan yaitu harga transfer antar divisi disebut dengan *intra-company* dan harga transfer antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa disebut *inter-company*. Praktik transfer pricing terjadi karena adanya hubungan istimewa antar perusahaan yang memiliki tujuan dalam penetapan harga. Tetapi transfer pricing dapat menyimpang dari harga yang telah disepakati sebelumnya, bahkan sering dikaitkan dengan rekayasa atau maipulasi harga dengan tujuan mengurangi laba yang otomatis akan berkurangnya beban pajak atau bea masuk dari transaksi setiap negara. Perusahaan multinasional memiliki permasalahan terkait transfer pricing dimana perusahaan menghasilkan barang dan jasa dalam satu Negara kemudian akan melakukan transaksi barang dan jasa ke Negara lain. Kedua entitas akan menambah proses produksi melakukan transfer produk maupun jasa pada konsumen akhir sehingga akan menghasilkan laba marjinal untuk

keperluan pajak. Laba marjinal merupakan basis perpajakan pada setiap Negara.

Kasus transfer pricing pernah terjadi di beberapa perusahaan multinasional seperti Starbucks, Amazon dan Google. Kasus yang pernah terjadi sebelumnya terhadap penyimpangan transfer pricing yaitu perusahaan Google di Inggris. Tahun 2011, pendapatan perusahaan Google di Inggris mencatat pendapatan sebesar £398 juta tetapi hanya membayar pajak sebesar £6 juta. Dikutip dari CNBC TV, pihak Google ini menerima tagihan pajak sebesar US \$418 juta atau dapat ditaksir sebesar Rp5,5 Triliun hanya untuk tagihan pajak pada periode 2015 saja. Direktorat Jenderal Pajak menduga bahwa pada tahun 2014 pihak Google hanya membayar 0,1% yang berasal dari total pendapatan pajak dan pertambahan nilai yang menjadi kewajiban. Dijelaskan oleh Muhammad Haniv selaku Kepala Kantor Wilayah Direktorat Jenderal Pajak (DJP) di Jakarta, bahwa transaksi bisnis perikatan digital mencapai US\$800 juta per tahun tetapi 70% di kuasai oleh pihak Facebook dan Google (Herdaru Purnomo, 2019). Pemerintah Inggris menetapkan aturan baru untuk memungut pajak yaitu *Diverted Profits Tax* (Google Tax) berlaku semenjak tanggal 1 April 2015 yang merupakan aturan pajak bagi perusahaan transnasional yang belum berstatus BUT (Badan Usaha Tetap). Tarif yang ditetapkan sebanyak 25% sehingga Inggris dapat memungut royalti atau pajak atas laba yang telah dialihkan ke Negara lain dengan peraturan perpajakan longgar (Dewi & Mustikasari, 2020).

Fenomena PT Google juga terjadi di Indonesia. PT Google didirikan pada 15 September 2011 di Indonesia tepatnya di Senayan Jakarta. PT Google

melakukan penggelapan pajak dengan mentransfer laba yang diperoleh di Indonesia ke Google di Singapura dengan mempraktikkan transfer pricing. Karena Inggris menetapkan pajak perusahaan sebesar 25% sedangkan di Indonesia 17%. Saat ini Direktorat Jenderal Pajak (Dirjen) menjelaskan yang membayar pajak bukanlah pihak Google di Indonesia melainkan Singapura, karena Google di Indonesia merupakan perusahaan *over-the-top* (Dewi & Mustikasari, 2020). Fenomena tersebut bisa terjadi karena adanya praktik transfer pricing yang dilakukan perusahaan Google untuk meminimalkan pembayaran pajak perusahaan mereka. Dengan cara memanfaatkan celah-celah peraturan yang ada dan memindahkan keuntungannya ke negara lain yang tarif pajaknya rendah atau tidak ada. Bukan hanya itu, kasus terjadinya praktik transfer pricing dapat disebabkan adanya hubungan istimewa yang dimiliki perusahaan multinasional.

Banyaknya perusahaan multinasional berdampak pada praktik transfer pricing yang menjadi perhatian dan isu menarik dari otoritas pajak di berbagai negara. Saat ini banyak negara yang memperkenalkan peraturan tentang transfer pricing. Transfer pricing dibahas berdasarkan Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat (4) tentang pajak penghasilan. Isi dari peraturan tersebut menjelaskan, hubungan istimewa terjadi ketika Wajib Pajak (WP) mempunyai penyertaan modal baik langsung maupun tidak langsung minimal 25% terhadap wajib pajak lainnya

Praktik transfer pricing dapat terjadi karena adanya hubungan istimewa. Hubungan istimewa ini sering dianggap sebagai dasar entitas bisnis untuk bertransaksi dengan harga yang tidak wajar. Hubungan istimewa sangat

berpengaruh terhadap terjadinya praktik transfer pricing dengan pihak terafiliasi, Hubungan istimewa dapat terjadi dalam lingkungan bisnis multinasional (MNCs) atau dalam satu anggota. (*intra-group transaction*). Kasus *transfer pricing* yang dilakukan Google termasuk ke dalam tindakan *Based Erosion and Profit Shifting* (BEPS) dan faktor dari hubungan istimewa yang telah terjadi.

BEPS adalah penekanan pajak atas laba dari yuridiki dimana aktivitas ekonomi dan pemebentukan nilai terjadi. Untuk mengoptimalkan laba maka perlu melakukan *cost efficiency*(Anagayanti & Maradona, 2018). Perusahaan memanfaatkan beban pajak yang merupakan suatu kewajiban yang tidak dapat dihindari ketika perusahaan dalam kondisi laba. Implementasi BEPS dapat menjadi ancaman bagi negara yang telah menetapkan tranfer pricing dalam penentuan barang, jasa, aset tetap, dan lainnya yang telah menetapkan tarif pajaknya normal maupun tinggi sehingga dapat menjadi ketidak wajaran terhadap bisnis global.

Dampak dari BEPS yaitu banyaknya perusahaan multinasional yang memang berniat menghindari pajak dan mengalihkan laba perusahaan ke negara lain yang memiliki tarif rendah bahkan tidak ada tarif pajaknya atau nol. sehingga organisasi dari berbagai negara melakukan kerjasama dengan G20 dan *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD). *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) yang memiliki peran terhadap transfer pricing yang mengarah pada BEPS. BEPS

bekerjasama dengan OECD yang merupakan kerjasama ekonomi dan pembangunan.

OECD membentuk gerakan bersama negara G20 yang dinamakan BEPS Action Plan. G20 merupakan organisasi peran penting dalam perekonomian dunia dengan menghimpun kekuatan ekonomi maju dan membahas isu penting dalam perekonomian dunia. G20 terdiri dari 19 Negara. Gerakan ini menyatukan negara G20 bersama dengan negara OECD dan Non-OECD untuk bersama-sama membahas isu kemudian menyepakati solusinya bersama. Dengan adanya kerjasama antar negara G20 dengan OECD berharap bahwa diadakannya BEPS action plan agar perusahaan multinasional dapat membayar pajaknya secara fair dalam konteks kesinambungan fiskal, pertumbuhan ekonomi dan pembangunan. Secara prinsipnya, keuntungan yang di peroleh perusahaan harus dibayar pajaknya.

Para ahli mengakui bahwa transfer pricing dapat menjadi masalah bagi perusahaan multinasional tetapi dapat dijadikan peluang untuk melakukan penyalahgunaan perusahaan dalam mengejar laba setinggi-tingginya. Perusahaan yang memiliki anak perusahaan di negara lain dengan biaya pajak yang tinggi akan menjadi masalah dan membayar pajak dengan biaya yang besar sehingga perusahaan akan melakukan praktik transfer pricing menghindari pembayaran yang tinggi (*tax avoidance*). Cara yang dapat ditempuh perusahaan yaitu dengan mendirikan anak perusahaan di negara yang memberikan tarif pajak rendah.

Selain pajak yang tinggi praktik *transfer pricing* dapat di pengaruhi oleh *tunneling incentive* atau kepemilikan saham. Tunneling incentive adalah perilaku pemegang saham mayoritas karena mentransfer aset dan laba demi keuntungan perusahaan, tetapi biaya yang dibebankan juga di tanggung oleh pemegang saham minoritas (V. R. Putri, 2019). Untuk melindungi hak pemegang saham, maka perlu dilakukan pengawasan terhadap transfer pricing, pengawasan ini dapat dilakukan oleh pihak internal maupun pihak eksternal.

Selain itu *transfer pricing* dipengaruhi oleh *bonus mekanisme* yang merupakan alasan non pajak. Sistem pemberian bonus. Bonus merupakan penghargaan yang diberikan manajemen melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) dari pemilik perusahaan. Biasanya bonus diberikan kepada karyawan karena karyawan tersebut dapat memberikan kinerja dengan baik atau lebih sehingga dapat memotivasi manajemen dalam merekayasa laba bersih yang akan diterima (Halim Rachmat, 2019). Manajer akan melakukan berbagai cara demi mendapatkan bonus yang maksimal sehingga akan melakukan praktik transfer pricing dengan menggeserkan laba.

*Debt covenant* juga mempengaruhi terjadinya praktik *transfer pricing*. Sesuai dengagn the *debt covenant hypothesis* maka dapat memprediksi keinginan manajer dalam meningkatkan laba dan aset untuk mengurangi biaya kontrak utang ketika perusahaan memutuskan perjanjian utangnya (Ginting et al., 2019). Berdasarkan *debt covenant hypothesis*, perusahaan yang memiliki rasio hutang yang tinggi cenderung menaikkan laba lebih tinggi dan akan memilih metode akuntansi dan menghindari terjadinya pelanggaran

kontrak hutang. Perubahan laba yang dilaporkan dari masa ke masa merupakan praktik dari transfer pricing.

*Transfer pricing* dapat di pengaruhi oleh *tax minimization*. Tax minization sering digunakan perusahaan yang melakukan transfer pricing. Tax minimization dapat mengurangi kewajiban dalam membayar pajak terhadap otoritas pajak (Windsor, 2017). Semenjak krisis keuangan global, strategi minimalisasi pajak perusahaan telah meningkat terhadap pengawasan publik (Anesa et al., 2019) termasuk perusahaan multinasional. Perusahaan multinasional melakukan praktik transfer pricing untuk menghindari pungutan pajak yang terlalu besar dengan cara mengecilkan pajak perusahaan itu sendiri, dan akibatnya beberapa negara mengalami kerugian dalam penerimaan pajak. Pada akhirnya perusahaan yang melakukan praktik *transfer pricing*, maka semakin tinggi juga perusahaan *tax minimization* dengan tujuan mengecilkan pajak yang akan dibayarnya.

Berdasarkan uraian yang berhubungan dengan *transferpricing*, *tunneling incentive*, *bonus mechanism*, *debt covenant* dan *tax minimization*, maka peneliti akan menguji kembali perusahaan-perusahaan industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2015-2019. Peneliti mengambil variabel tersebut dikarenakan adanya perbedaan hasil penelitian sebelumnya dengan membandingkan pebelitian terdahulu yang bersangkutan dengan judul tersebut. Berdasarkan uraian latar belakang, judul penelitian ini adalah ***“Pengaruh Tunneling Incentive, Bonus Mechanism, Debt Covenant, dan Tax Minimization terhadap Pengambilan Keputusan Transfer Pricing”***.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dikemukakan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh tunneling incentive terhadap pengambilan keputusan transfer pricing?
2. Apakah terdapat pengaruh bonus mechanism terhadap pengambilan keputusan transfer pricing?
3. Apakah terdapat pengaruh debt covenant terhadap pengambilan keputusan transfer pricing?
4. Apakah terdapat pengaruh tax minimization terhadap pengambilan keputusan transfer pricing?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Maksud dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk membuktikan apakah variabel tunneling incentive berpengaruh terhadap pengambilan keputusan transfer pricing?
2. Untuk membuktikan apakah variabel bonus mechanism berpengaruh terhadap pengambilan keputusan transfer pricing?
3. Untuk membuktikan apakah variabel debt covenant berpengaruh terhadap pengambilan keputusan transfer pricing?
4. Untuk membuktikan apakah variabel tax minimization berpengaruh terhadap pengambilan keputusan transfer pricing?

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1. Manfaat Teoritis**

Dengan adanya penelitian ini diharapkan memberi bukti empiris mengenai Pengaruh Tunneling Incentive, Bonus Mechanism, Debt Covenant, dan Tax Minimization terhadap Pengambilan Keputusan Transfer Pricing. Disamping itu, penelitian ini diharapkan mampu memberi pengembangan kajian terhadap penerepan kebijakan pajak internasional pada penetapan transfer pricing dengan teori yang di telah jelaskan.

### **2. Manfaat Praktis**

Diharapkan dapat menjadi acuan dan dasar pertimbangan serta dapat memberikan masukan bagi praktisi lain untuk mengetahui Pengaruh Tunneling Incentive, Bonus Mechanism, Debt Covenant, dan Tax Minimization terhadap Pengambilan Keputusan Transfer Pricing pada perusahaan Jasa di Indonesia sehingga dapat dijadikan sebagai acuan dan dasar dalam mengambil keputusan terhadap penetapan kebijakan perpajakan khususnya dalam pengambilan keputusan transfer pricing.

### **3. Bagi Universitas**

Sebagai penambahan penelitian ilmiah mengenai transfer pricing, yaitu Pengaruh Tunneling Incentive, Bonus Mechanism, Debt Covenant, dan Tax Minimization terhadap Transfer Pricing.