

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Sebagai negara berkembang, Indonesia perlu menyusun dan menyelenggarakan pembangunan negara untuk tujuan kesejahteraan masyarakat, baik pembangunan fisik maupun non fisik. Dalam pembangunan negara, unsur biaya atau pendanaan menjadi salah satu faktor utama yang harus diperhatikan oleh pemerintah selaku penggerak pembangunan negara. Pada pemerintahan semua pembiayaan dan juga kegiatan pembangunan negara yang akan dilakukan disusun menjadi satu dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Sebagai pendapatan negara yang digunakan untuk membiayai pembangunan negara, maka jumlah dan sumber pendapatan yang diperlukan tidaklah sedikit. Pendapatan negara tersebut berasal dari; pajak, kepabeanan dan cukai, penerimaan hibah dan PNBP (Pendapatan Negara Bukan Pajak). Berdasarkan atas *Budget In Brief* APBNP 2015 yang dipublikasikan oleh Direktorat Jenderal Anggaran, diperoleh prosentase pendapatan negara untuk APBNP 2015 yaitu; 73.47% berasal dari pajak, 11.07% dari kepabeanan dan cukai, 15.28% dari PNBP dan dari penerimaan hibah 0.19%. Dari empat sumber pendapatan negara tersebut, sumber pendapatan yang paling besar untuk pembiayaan pembangunan negara adalah dari sektor Pajak. Sebagai sumber pendapatan negara terbesar, pajak tidak menunjukkan perkembangan realisasi penerimaan yang baik selama 2011 hingga 2015, seperti yang terdapat dalam tabel 1.1.

Tabel 1.1. Realisasi Penerimaan Pajak

| Tahun | Target | Realisasi | %     |
|-------|--------|-----------|-------|
| 2011  | 879    | 874       | 99,43 |
| 2012  | 1.016  | 981       | 96,56 |
| 2013  | 1.148  | 1.077     | 93,82 |
| 2014  | 1.246  | 1.143     | 91,73 |
| 2015  | 1.489  | 1.234     | 82,87 |

Sumber: <http://www.data-apbn.kemenkeu.go.id>

Berdasarkan data publikasi yang disusun oleh Direktorat Penyusunan APBN, Direktorat Jenderal Anggaran tersebut dapat diketahui bahwa penyumbang dana atau pendapatan negara terbesar untuk APBN 2015 berasal dari sektor pajak. Dengan demikian, pajak memberikan peranan penting untuk pembangunan sebuah negara sehingga perlu adanya peningkatan penerimaan pajak untuk mendukung pembangunan negara dengan tujuan kesejahteraan masyarakat. Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2009 tentang perubahan keempat atas Undang-Undang Nomor 6 tahun 1983 tentang ketentuan umum dan tata cara perpajakan menjelaskan bahwa “pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat”. Dalam bukunya, Mardiasmo (2013:1) menjelaskan mengenai unsur-unsur pajak, diantaranya; iuran dari rakyat kepada negara, berdasarkan undang-undang, tanpa jasa timbal balik langsung dari negara dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara. Dari pengertian dan juga unsur-unsur pajak tersebut dapat disimpulkan bahwa pajak adalah iuran wajib kepada negara yang harus dibayar oleh rakyat berdasarkan

atas undang-undang yang bersifat memaksa untuk kepentingan belanja negara tanpa mendapatkan timbal balik secara langsung.

Dengan peranan penting tersebut penerimaan dari pajak itu sendiri harus dioptimalkan semaksimal mungkin, namun seperti yang diketahui berbagai cara dilakukan oleh wajib pajak untuk memperkecil bahkan menghindari kewajiban perpajakannya salah satunya yaitu dengan melakukan *transfer pricing* dimana *transfer pricing* tersebut mengakibatkan terjadinya pengalihan penghasilan wajib pajak kepada wajib pajak lain yang dapat direkayasa untuk menekan keseluruhan jumlah pajak terutang (Hartati *et al*, 2014). *Transfer pricing* merupakan kebijakan perusahaan untuk menentukan harga suatu transaksi antaran pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa (Kurniawan, 2014:1). *Transfer pricing* juga telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan, lebih spesifiknya lagi yaitu ada pada pasal 18. Dalam pasal 18 ayat 3 menjelaskan bahwa Direktur Jenderal Pajak berwenang untuk menentukan kembali beberapa aspek diantaranya; 1) penghasilan, 2) pengurangan, dan 3) utang sebagai modal untuk menghitung besarnya penghasilan kena pajak bagi wajib pajak badan yang melakukan transaksi kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan pihak lainnya yang tidak memiliki hubungan istimewa, apakah telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*Arm's Leght Principle/ALP*).

Dalam Undang-undang tersebut dijelaskan bahwa pihak yang memiliki hubungan istimewa diantaranya; 1) adanya penyertaan modal langsung atau tidak langsung minimal 25%, 2) adanya penguasaan yang sama antara wajib pajak yang satu dengan lainnya, dan 3) adanya hubungan keluarga baik

sedarah maupun semenda (hubungan keluarga yang timbul karena adanya pernikahan). Sedangkan ALP (*Arm's Leght Principle*) dapat diketahui melalui metode perbandingan harga antara pihak independen dan pihak dengan hubungan istimewa, metode harga penjualan kembali, dan metode biaya *plus* atau metode lainnya.

Tetapi dalam kenyataannya *transfer pricing* sering digunakan sebagai salah satu cara untuk memperkecil pajak yang akan dibayarkan, ini dibuktikan dengan munculnya putusan-putusan pengadilan pajak yang mengungkapkan kasus-kasus *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan, salah satunya yaitu putusan pengadilan pajak nomor : Put-36208/PP/M.IV/15/2012 dimana dalam putusan tersebut terjadi kegiatan *transfer pricing* antara PT PFU *Technology* Indonesia dengan *Siix Singapore Pte Ltd* yang mengakibatkan terjadinya pajak kurang bayar senilai USD 13,353.98.

Kasus tersebut hanyalah satu dari sekian banyaknya kasus *transfer pricing* yang ada. Dengan demikian kerugian atas penerimaan negara tidak dapat dihindari. Setiawan (2014) menjelaskan mengenai *transfer pricing* dan menyimpulkan bahwa *transfer pricing* sangat berpotensi menyebabkan berkurangnya pendapatan negara dari sisi penerimaan pajak. Dalam penelitian tersebut juga dikatakan penerimaan pajak yang hilang akibat *transfer pricing* mencapai Rp 1.300 Triliun/tahun.

Dengan tingginya kerugian penerimaan dari sektor perpajakan akibat *transfer pricing* ini maka perlu adanya kajian mengenai *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan, terlebih perusahaan multinasional yang memiliki anak-anak perusahaan diberbagai negara (*international transfer pricing*),

sedangkan *domestic transfer pricing* tidak berpengaruh signifikan terhadap penerimaan negara dalam sektor pajak karena pengurangan laba pada perusahaan akan mengakibatkan bertambahnya laba pada perusahaan lainnya sehingga penerimaan pajak yang diperoleh akan sama (Setiawan, 2014). Oleh sebab itu mengkaji adanya tindakan *transfer pricing* pada perusahaan *go public* menjadi dibutuhkan untuk mengetahui apakah perusahaan tersebut melakukan tindakan *transfer pricing* atau tidak.

Berbagai penelitian telah dilakukan untuk mengetahui apa saja faktor determinan yang dapat mempengaruhi keputusan *transfer pricing* pada perusahaan *go public*. Peneliti tersebut diantaranya; Lo *et al* (2010) yang meneliti mengenai pajak, laporan keuangan yang dilihat melalui mekanisme bonus yang dilakukan perusahaan dan juga *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan *listed* di Cina, Hartati *et al* (2014) meneliti mengenai pajak dan mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di Indonesia, Mispiyanti (2015) yang meneliti mengenai pengaruh pajak, *tunneling Incentive* dan mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing*, dan Nurjanah *et al* (2016) yang meneliti mengenai pajak, mekanisme bonus, kepemilikan asing dan ukuran perusahaan terhadap keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

Dengan beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya mengenai keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*, variabel pajak merupakan variabel yang menunjukkan bahwa semakin tinggi tarif pajak maka akan semakin besar kemungkinan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* (Nurjanah *et al*, 2016). Hartati *et al* (2014), Mispiyanti (2015) dan Nurjanah (2016) yang melakukan penelitian mengenai pengaruh pajak terhadap keputusan

*transfer pricing* menggunakan ETR (*Effective Tax Rate*) sebagai alat ukurnya. Hasil yang menunjukkan bahwa pajak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* dihasilkan oleh Hartati et al (2014) dan Nurjannah et al (2016), sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Mispiyanti (2015) menjelaskan bahwa pajak tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. Mispiyanti (2015) menjelaskan bahwa perusahaan lebih memilih untuk menerapkan manajemen pajak dalam meminimalkan beban pajaknya dibandingkan dengan menggunakan *transfer pricing*, sehingga pajak tidak memiliki pengaruh dalam keputusan *transfer pricing* perusahaan.

Pajak ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan kepentingan antara manajemen perusahaan dengan pemerintah, dimana perusahaan cenderung merasa menginginkan untuk membayar pajak dalam jumlah kecil sedangkan pemerintah mengharapkan pembayaran pajak sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku. Pada teori keagenan perbedaan kepentingan ini dapat memicu adanya konflik keagenan seperti moral hazard, dimana manajemen dengan kekuasaannya dapat melakukan tindakan yang dapat menurunkan besarnya pajak terutang yang harus dibayarkan oleh perusahaan tanpa sepengetahuan dari pihak pemerintah.

Selain pajak, praktik *transfer pricing* juga dapat terjadi karena alasan non pajak, seperti mekanisme bonus dan juga *tunneling incentive*. Mekanisme bonus atau *bonus scheme* merupakan sebuah janji perusahaan kepada manajer bahwa manajer akan menerima sejumlah bonus jika kinerja perusahaan mencapai jumlah tertentu (Aryani, 2011). Penelitian mengenai mekanisme bonus terhadap praktik *transfer pricing* telah ada sebelumnya, dimana manajemen cenderung melakukan *transfer pricing* untuk memperbesar bonus yang akan

mereka terima jika penetapan bonus tersebut didasarkan pada laba yang didapat oleh perusahaan (Lo et al., 2010). Hasil penelitian Lo et al (2010) tersebut sesuai dengan *bonus plan hypothesis* dalam teori akuntansi positif, dimana hipotesis tersebut memungkinkan manajer perusahaan memilih prosedur akuntansi yang menggeser pendapatan yang dilaporkan dari masa ke masa (Scott,2009:287). Hasil yang sama juga diperoleh dalam penelitian Hartati *et al* (2014) dimana mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan, penelitian ini menyatakan bahwa para direksi akan berusaha untuk memaksimalkan peningkatan laba secara keseluruhan dengan cara melakukan praktik *transfer pricing*. Mispiyanti (2015) yang meneliti mekanisme bonus dengan variabel *dummy* menjelaskan bahwa mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan cenderung menerapkan manajemen pajak yang dapat berpengaruh terhadap nilai perusahaan secara keseluruhan. Dengan adanya praktik *transfer pricing* yang digunakan untuk memaksimalkan bonus yang diperoleh manajer maka dalam teori yang ada kegiatan tersebut merupakan salah satu dari konflik keagenan, dimana manajer selaku agen melakukan tindakan untuk kepentingannya sendiri tanpa diketahui oleh pemegang saham selaku *principal*.

Merujuk pada penelitian yang dilakukan oleh Mispiyanti (2015) yang menunjukkan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan, dimana *tunneling incentive* ini dilakukan dengan cara melakukan penjualan kepada pihak berelasi dengan penentuan harga yang tidak wajar guna kepentingan pemegang saham pengendali. Pengukuran yang digunakan dalam menentukan *tunneling incentive* ini didasarkan pada besarnya

kepemilikan saham yang dimiliki oleh pihak asing lebih dari 20%. Penelitian ini juga sejalan dengan Lo *et al* (2010) yang menghasilkan *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan praktik *transfer pricing*. Artinya, semakin besar kepemilikan saham pemerintah sebagai pengendali perusahaan maka akan semakin tinggi manajemen perusahaan untuk melakukan pergeseran pendapatan melalui manipulasi *transfer pricing*

*Tunneling incentive* menggambarkan pengalihan aset dan keuntungan dari perusahaan untuk kepentingan orang-orang yang mengendalikan mereka (Jhonson *et al*,2000). Adanya *tunneling incentive* yang dilakukan oleh pemegang saham mayoritas selaku pengendali perusahaan, berdampak pada kerugian yang dialami oleh pemegang saham minoritas selaku pemegang saham *non* pengendali, sehingga terdapat konflik keagenan yang terjadi antara pemegang saham mayoritas dengan pemegang saham minoritas atau antara pemegang saham pengendali perusahaan dengan pemegang saham *non* pengendali perusahaan. Konflik keagenan ini dapat berupa moral hazard, dimana pemegang saham pengendali dapat melakukan kegiatan yang tidak diketahui oleh pemegang saham *non* pengendali untuk keuntungan pribadi pemegang saham pengendali.

Berdasarkan atas hasil beberapa peneliti terdahulu maka peneliti akan melakukan penelitian kembali mengenai pajak, mekanisme bonus dan *tunneling incentive* terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing* untuk mengetahui apakah hasil yang diperoleh tetap konsisten jika perusahaan yang diteliti tidak hanya pada perusahaan manufaktur dan dengan periode penelitian yang digunakan adalah 2012-2015 lebih tepatnya setelah berlakunya Peraturan Direktur Jenderal Pajak No:Per-32/PJ/2011 tentang

perubahan atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak No:Per-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi Antara Wajib Pajak dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa. Sehingga diharapkan penelitian ini akan memberikan bukti empiris yang dapat digeneralisasikan dan juga memberikan atau menambahkan wawasan mengenai bagaimana pengaruh pajak, mekanisme bonus dan *tunneling incentive* terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu Mispiyanti (2015) terletak pada jenis perusahaan yang diteliti dan juga periode penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian ini perusahaan yang akan diteliti tidak hanya pada perusahaan manufaktur melainkan pada semua jenis perusahaan kecuali perusahaan jasa keuangan seperti bank dan lembaga pembiayaan, dimana perusahaan keuangan tersebut tidak memiliki transaksi dengan pihak berelasi perusahaan (Lo et al, 2010).

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan atas latar belakang yang ada, maka peneliti dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah pajak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?
2. Apakah mekanisme bonus berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?
3. Apakah *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?
4. Apakah pajak, mekanisme bonus dan *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?

### 1.3. Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada maka peneliti menentukan tujuan penelitian sebagai berikut

1. Untuk menganalisis dan menguji secara empiris pengaruh pajak terhadap keputusan *transfer pricing*
2. Untuk menganalisis dan menguji secara empiris pengaruh mekanisme bonus terhadap keputusan *transfer pricing*
3. Untuk menganalisis dan menguji secara empiris pengaruh *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing*
4. Untuk menganalisis dan menguji secara empiris pengaruh pajak, mekanisme bonus dan *tunneling incentive* terhadap keputusan *transfer pricing*

### 1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti sendiri penelitian ini diharapkan dapat menambah pemahaman mengenai *transfer pricing* dan juga cara mendeteksi adanya *transfer pricing* melalui variabel-variabel yang diteliti.
2. Bagi pembaca, penelitian ini dapat memberikan tambahan ilmu dan juga wawasan mengenai variabel-variabel apa saja yang dapat mempengaruhi perusahaan *go public* untuk melakukan *transfer pricing*.
3. Bagi pemerintah atau fiskus, penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu referensi untuk mengetahui atau mendeteksi tindakan *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan *go public* yang terdaftar di bursa efek Indonesia.