

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era global ini telah membawa perubahan ekonomi menjadi lebih cepat di berbagai dunia yang tidak terbatas ini. Berbagai perusahaan menghadapi masalah khususnya dengan bedanya biaya pajak. Bedanya biaya pajak perusahaan multinasional melakukan pilihan untuk melakukan harga *transfer*. Harga *transfer* ini memicu beberapa *problem* terkait pajak, kompetisi usaha tidak sehat, dan masalah administrasi *intern*. Para professional juga menyadari bahwa penetapan harga *transfer* dapat menjadi *problem* perusahaan, tetapi juga berpotensi untuk dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan yang tinggi meskipun hal ini dikatakan menyalahgunakan peraturan.

Harga *transfer* lazim dilakukan pada afiliasi perusahaan yang berbeda negara dengan adanya perbedaan tarif pajak sebagai upaya meningkatkan keuntungan perusahaan. Dengan perbedaan tarif pajak di negara tempat perusahaan yang berafiliasi maka dapat membuka peluang bagi perusahaan menerapkan strategi dalam perencanaan pajak yakni menekan biaya pajak untuk meningkatkan keuntungan. Strategi yang lazim dilakukan yaitu pemilihan Negara dengan tarif pajak rendah untuk mendirikan anak perusahaan. Hal ini dibuktikan dengan grafik kasus *transfer pricing*.

Gambar 1.1 Jumlah Kasus *Transfer Pricing*

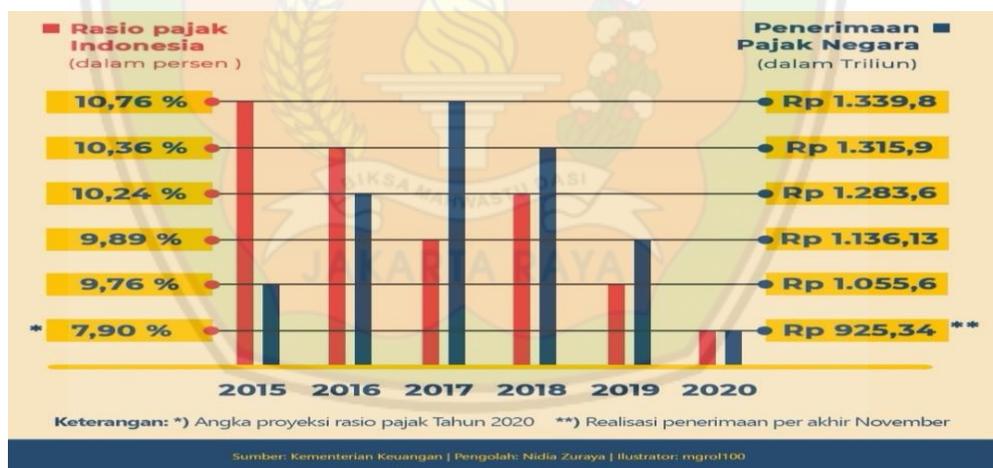


Sumber grafik: tangkapan layar www.oecd.org

Dalam beberapa tahun terakhir ini, tren sengketa pajak terkait *transfer pricing* semakin meningkat sebagaimana diungkapkan dalam MAP *Statistics 2020* yang diterbitkan oleh OECD, peningkatan jumlah kasus sengketa *transfer pricing* adalah 11% pada 2019, dan pada 2020 meski dalam keadaan pandemi, jumlah kasus baru masih tetap sangat tinggi, terdapat sebanyak 2508 kasus terdiri dari *transfer pricing* sebanyak 978 kasus, *tax planning* sebanyak 803 kasus, *double taxation* sebanyak 266 kasus, *value added tax* sebanyak 201 kasus, *tax controversy* sebanyak 150 kasus, *costum duties* sebanyak 75 kasus, dan *foreign tax credit* sebanyak 75 kasus. Data pada gambar 1.1 secara umum menjelaskan terjadinya tren peningkatan jumlah kasus *transfer pricing* dalam periode 2016 sampai 2020.

Pajak memegang kontribusi yang sangat vital untuk kehidupan berbangsa, terutama dalam melakukan pembangunan, oleh karena itu perpajakan adalah sumber penerimaan nasional dan dapat menyediakan dana untuk berbagai bentuk pengeluaran (Rosa, Andini, & Raharjo, 2017).

Gambar 1.2 Rasio Penerimaan Pajak Indonesia



Berdasarkan gambar 1.2 menunjukkan bahwa penerimaan pajak di Indonesia mengalami penurunan pada 2020. Pada 2020 penerimaan pajak di Indonesia sebesar 925,34 triliun dengan rasio pajak sebesar 7,9%, dalam hal ini penerimaan pajak menalami penurunan karena adanya pandemi di Indonesia. Pada 2020, memang pandemi terjadi di Indonesia yang membawa penurunan penerimaan pajak yang signifikan, penurunan terjadi diberbagai sektor terutama sektor otomotif dan komponen. Menurut Direktur Jenderal Pajak Suryo Utomo, penerimaan pajak

penjualan atas barang mewah (PPnBM) sektor otomotif sekitar Rp 5 triliun pada 2020. Realisasi ini turun 50% dari 2019 yang mencapai Rp 10 triliun. Sektor otomotif dan komponen memberi kontribusi yang signifikan bagi pertumbuhan produk domestik bruto (PDB), banyak negara telah berusaha menyelamatkan sektor tersebut dari keterpurukan di masa pandemi dengan memberikan insentif seperti Thailand, Malaysia, dan Vietnam dan termasuk Indonesia (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2021).

Penerimaan pajak ini untuk membiayai penyelenggaraan negara, sedangkan wajib pajak terutama perusahaan akan berusaha memperoleh laba semaksimal mungkin dengan mengelola beban pajaknya seminimum mungkin. Karena perusahaan berpendapat sebenarnya pajak adalah tanggungan biaya dan akan menurunkan pendapatan atau keuntungan perusahaan yang seharusnya dapat dibagikan kepada pihak yang berkepentingan dalam perusahaan tersebut. Perbedaan kepentingan tersebut yang menyebabkan ketidakpatuhan wajib pajak badan atau pihak manajemen hendak melaksanakan upaya penghindaran pajak yang berupa harga *transfer*. Fenomena mengenai *transfer pricing* dalam periode 2016 hingga 2020 terus mengalami peningkatan jumlah kasus, ini membuat rasio penerimaan pajak negara menjadi menurun, seperti yang terlihat dalam Gambar 1.2. Fenomena *transfer pricing* tentunya terjadi karena adanya penyebab atau faktor yang menjadi pertimbangan dan alasan perusahaan melakukannya.

Saraswati dan Sujana (2017), dimana kesepakatan harga *transfer* dilaksanakan oleh dua perusahaan afiliasi di negara berbeda untuk mengalihkan kekayaan perusahaan yang berada di dalam negeri Indonesia. Tujuan utamanya adalah efisiensi pajak di Indonesia sebelum pajak perusahaan tersebut harus dibayarkan. Kajian literatur juga turut mendukung bahwa pajak menjadi alasan dilakukannya *transfer pricing* oleh perusahaan (Mispiyanti, 2015; Noviasatika *et al*, 2016). Temuan tersebut mempertegas tarif pajak yang dapat teridentifikasi dari *effective tax rate* menjadi indikator yang tepat dan baik bagi perusahaan. Pada kenyataannya pertumbuhan ekonomi Indonesia yang pesat, banyak perusahaan multinasional yang menaikkan harga *transfer*, terutama dengan menanamkan modalnya di cabang perusahaan asing dimana wajib pajak bergerak di bidang manufaktur yang mempunyai hubungan khusus dengan perusahaan induk di luar

negeri, sekarang dapat mengoperasikannya. Perbedaan tarif pajak sering menjadi dasar dan alasan perusahaan multinasional untuk berkembang, sehingga kemungkinan penerapan strategi *harga transfer* semakin besar untuk diimplementasikan, yakni melakukan *harga transfer* dengan menargetkan perusahaan di negara bertarif pajak rendah sebagai Langkah yang tepat mengurangi beban pajak sehingga laba bersih dapat optimal (Kurniawan, 2015). Awalnya, praktik penetapan *harga transfer* diterapkan hanya untuk perusahaan untuk menilai kinerja antara anggota perusahaan dan departemen. Seiring waktu, beberapa perusahaan multinasional menggunakan *harga transfer* hendak memperkecil besaran pajak yang dibayarkan. Karena biaya pajak yang meningkat, perusahaan menerapkan perpajakan *harga transfer* untuk mengurangi beban pajak mereka. *Tax* adalah salah satu aspek yang melandasi ketetapan atas ketentuan *harga transfer*. Menurut Direktorat Jenderal Pajak bahwa *harga transfer* paling berpengaruh atas pendapatan pajak.

Selain *tax*, kebijakan perusahaan dalam melaksanakan *harga transfer*, serta dipengaruhi pada insentif *tunneling*. Insentif *tunneling* di dalam negeri terfokus atas sedikit pemilik (Claessens *et, al.*, 2020). Insentif *tunneling* diberikan atas dasar keuntungan pribadi oleh pemegang saham terbesar sebagai penentu kebijakan dan dengan kepentingannya dapat melakukan *transfer* sumber daya. Penekanan biaya transaksi menjadi orientasi utama perusahaan melakukan insentif *tunneling*. Efisiensi lebih terjaga ketika dilakukan *tunneling* terhadap pihak berafiliasi dibandingkan dengan tidak dilakukan. Manipulasi keuntungan sebagai tujuan utama perusahaan melakukan *tunneling* (Marfuah dan Azizah, 2014). Insentif *tunneling* adalah *problem* keagenan yang berlaku pada *shareholders* besar dan *shareholders* kecil, sebab *shareholders* besar dapat mengontrol manajemen. Ini mengarah pada kontrol pemegang saham besar untuk mendapat keuntungan dalam keputusan keputusan yang diambil, terlepas dari bagaimana pemegang saham minoritas melakukannya (Nugraha, 2016). Munculnya masalah keagenan yaitu tidak efektifnya perlindungan hak dan kepentingan pemegang saham kecil dan menengah.

PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia melakukan penghindaran pajak sebesar Rp 1,2 triliun dengan menjual kepada afiliasinya Toyota Asia Pacific

Singapore dengan harga di bawah harga pasar, dan Toyota Asia Pacific Singapore menjualnya dengan peningkatan harga. Tarif pajak Singapore yang lebih rendah (15%) dibandingkan Indonesia (25%) menjadi pilihan PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia untuk mengambil manfaat dalam penghindaran pajak (Putri, 2018).

Perjanjian hutang, biasa disebut kontak liabilitas (*debt covenant*), ditujukan pada *kreditor* terhadap pemberi pinjaman buat membatasi tindakan yang dapat merusak harga pinjaman (Shintya, 2019). Ada peluang manajemen akan menentukan *method* akuntansi yang akan meningkatkan keuntungan terhadap rasio hutang dan modal perusahaan. Kebijakan harga *transfer* menjadi upaya probabilitas perusahaan meningkatkan keuntungan pada hipotesis kontrak hutang, semakin tinggi kecenderungan manajemen untuk menentukan metode peralihan atas pendapatan, semakin erat perusahaan untuk melanggar aturan akuntansi berbasis kontrak liabilitas (Sari dan Mubarak, 2018). Perjanjian hutang mempengaruhi keputusan harga *transfer* perusahaan. Artinya, semakin banyak *leverage* perusahaan maka semakin banyak pula direktur perusahaan akan memilih *method accounting* yang dapat meningkatkan keuntungan perusahaan (Junaidi dan Yuniarti, 2020)

Profitabilitas adalah keuntungan yang diperoleh perusahaan, yang menunjukkan efektifitas pengelolaan perusahaan. Dengan melihat pencapaian-pencapaian yang digarap perusahaan secara aktif, Anda dapat melihat efektifitas profitabilitas perusahaan pada tahun tertentu. Melalui identifikasi penyebab peningkatan profitabilitas, maka perusahaan dapat memaksimalkan keuntungan. Tidak ada keuntungan yang akan mempersulit operasi bisnis perusahaan. Tergantung pada laba dan aset yang akan dibandingkan, ada beberapa cara pengukuran yang familiar digunakan yang dapat berupa *Return on Asset (ROA)*. Profitabilitas dapat menjadi alasan melakukan harga *transfer*, artinya profitabilitas yang optimal dapat memicu agresivitas harga *transfer* begitu juga sebaliknya profitabilitas yang tidak optimal akan menurunkan agresivitas harga *transfer* (Junaidi dan Yuniarti, 2020).

Aset tidak berwujud sangat penting dalam ekonomi internasional masa kini. Harga *transfer* pada *intangible assets* sudah lama diakui sebagai masalah penilaian pajak. Harga *transfer* pada perusahaan terhadap *system* desentralisasi tentunya mempunyai peran penting khususnya dalam tahapan produksi dan keperluan investasi di tingkat bagian cabang, bukan di tingkat bagian pusat (Johnson, 2006). Aset tidak berwujud adalah aset non fisik dan jangka panjang yang dimiliki oleh perusahaan. Artinya, aset tidak berwujud perusahaan tidak dijual dalam semalam, tetapi perusahaan mengelola aset tidak berwujud untuk menghasilkan laba operasi (Jafri & Mustikasari, 2018). Pentingnya *intangible assets* sangat signifikan bagi perusahaan. apabila perusahaan tidak mempunyai aset berwujud, maka tentu mempengaruhi semua perusahaan (Deanti, 2017). *Intangible assets* yang belum diidentifikasi mengacu pada aset yang akan dikembangkan atau dibeli secara *intern* tetapi tidak dapat diidentifikasi dan mempunyai ketidakpastian umur, seperti *R&D*, periklanan, niat baik, inovasi, dan sebagainya. Maka aset takberwujud yang dimiliki oleh perusahaan pada pembayaran aset takberwujud yang berupa royalti dapat dipindahkan pada perusahaan yang berada ditarif pajak tinggi ke perusahaan tarif pajak rendah. Oleh karena semakin tinggi asset takberwujud, maka perusahaan akan berniat untuk melakukan *transfer pricing*.

Rencana bonus juga bisa berdampak terhadap keputusan untuk melakukan harga *transfer* Purwanti (2010), jika perusahaan mendapatkan keuntungan, RUPS setiap tahun akan menyerahkan penghargaan kepada pengurus dalam bentuk bonus atau tunjangan. Manajemen akan mengembangkan keuntungan dari bonus yang diterima. Sebagai aturan, manajer akan mengelola laba bersih untuk menerima bonus yang lebih besar (Saifudin & Putri, 2017), Dalam penelitiannya, mekanisme bonus merupakan strategi pemberian hadiah terhadap pengurus perusahaan dengan melihat keuntungan perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu *owner* perusahaan atau *shareholders* membuat penilaian yang baik tentang kinerja direksi, bos perusahaan akan memberi penghargaan kepada direktur yang mengelola perusahaan secara baik.

Berbagai permasalahan yang mendasari perusahaan mengambil keputusan harga *transfer*, namun masih menjadi perdebatan atas hasil, sehingga peneliti melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Pajak Penghasilan, Insentif**

Tunneling, Kontrak Liabilitas, Profitabilitas, Aset Tidak Berwujud, dan Rencana Bonus Determinan Keputusan Manajemen Dalam Melakukan Harga Transfer Pada Perusahaan Subsektor Otomotif dan Komponen Pada Bursa Efek Indonesia

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diturunkan dari berbagai masalah yang telah dipaparkan pada latar belakang, yaitu:

1. Apakah pajak penghasilan menjadi penyebab pengambilan keputusan manajemen melakukan harga *transfer*?
2. Apakah insentif *tunnelling* menjadi penyebab pengambilan keputusan manajemen melakukan harga *transfer*?
3. Apakah kontrak liabilitas menjadi penyebab pengambilan keputusan manajemen melakukan harga *transfer*?
4. Apakah profitabilitas menjadi penyebab pengambilan keputusan manajemen melakukan harga *transfer*?
5. Apakah aset tidak berwujud menjadi penyebab pengambilan keputusan manajemen melakukan harga *transfer*?
6. Apakah rencana bonus menjadi penyebab pengambilan keputusan manajemen melakukan harga *transfer*?
7. Apakah pajak, insentif *tunneling*, kontrak liabilitas, profitabilitas, aset tidak berwujud, dan rencana bonus secara bersama-sama menjadi penyebab pengambilan keputusan manajemen perusahaan dalam melakukan harga *transfer*?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dibuat didasarkan atas permasalahan yang telah dirumuskan, yaitu:

1. Untuk menganalisis pengaruh pajak penghasilan terhadap keputusan manajemen melakukan harga *transfer*.
2. Untuk menganalisis pengaruh insentif *Tunneling* terhadap keputusan manajemen dmelakukan harga *transfer*.

3. Untuk menganalisis pengaruh kontrak liabilitas terhadap keputusan manajemen melakukan harga *transfer*.
4. Untuk menganalisis pengaruh profitabilitas terhadap keputusan manajemen melakukan harga *transfer*.
5. Untuk menganalisis pengaruh aset tidak berwujud terhadap keputusan manajemen melakukan harga *transfer*.
6. Untuk menganalisis pengaruh rencana bonus terhadap keputusan manajemen melakukan harga *transfer*.
7. Untuk menganalisis pengaruh pajak, insentif *tunneling*, kontrak liabilitas, profitabilitas, aset tidak berwujud, dan rencana bonus terhadap keputusan manajemen melakukan harga *transfer*.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan melalui terealisasinya penelitian ini yaitu:

1. Manfaat bagi Akademisi
 - a. Bagi mahasiswa jurusan akuntansi, penelitian ini bermanfaat sebagai bahan penelitian selanjutnya dan akan menambah ilmu pengetahuan untuk studi dibidang perpajakan dan akuntansi.
 - b. Bagi masyarakat, untuk sebuah sumber informasi dan menambah pengetahuan pajak, khususnya mengenai pengaruh pajak penghasilan, insentif *tunneling*, kontrak liabilitas, profitabilitas, aset tidak berwujud, rencana bonus terhadap keputusan manajemen dalam melakukan harga *transfer*.
 - c. Bagi penulis, untuk memperluas ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai pajak penghasilan, insentif *tunneling*, kontrak liabilitas, profitabilitas, aset tidak berwujud, rencana bonus terhadap keputusan manajemen perusahaan dalam melakukan harga *transfer*.

2. Profesi

Penelitian ini dapat memberikan suatu informasi atau masukan kepada instansi terkait yaitu Direktorat Jenderal Pajak dan Kantor Pelayanan Pajak mengenai harga *transfer*. Supaya negara tidak di rugikan oleh perusahaan yang melakukan harga *transfer* (*transfer pricing*).

3. Bagi Regulator

Penelitian ini dapat membantu pemerintah dalam membuat peraturan kebijakan harga *transfer (transfer pricing)* yang ada di Indonesia.

1.5 Batasan Masalah

Skripsi ini membataskan ruang lingkup penelitian hanya memfokuskan pada:

1. Pada pajak penelitian ini hanya diproksikan menggunakan *effective tax rate (ETR)*, *tunneling incentive* diproksikan dengan persentase kepemilikan asing, kontrak liabilitas (*debt covenant*) hanya di proksikan menggunakan *debt to equity ratio*, variabel Profitabilitas hanya diproksikan menggunakan *return on assets (ROA)*, aset tidak berwujud diproksikan dengan perbandingan aset tidak berwujud dengan total penjualan, sedangkan rencana bonus diproksikan menggunakan perbandingan laba sekarang dengan sebelumnya yang dibawa kedalam bentuk persen.
2. Sampel peneliti dibatasi pada subsektor Otomotif & Komponen periode 2015-2020.

1.6 Sistematika Penelitian

Sistematika penulisan dalam skripsi ini disusun dalam lima bab sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada Bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah dan sistematika penelitian.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tinjauan pustaka yang relavan dengan masalah yang diteliti yaitu pajak penghasilan, kepemilikan asing, kontrak hutang, profitabilitas, aset tidak berwujud, dan rencana bonus, penelitian terdahulu, kerangka peneitian dan hipotesis penelitian

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini terdiri dari desain penelitian, tahapan penelitian, operasional variable, waktu dan tempat penelitian, metode pengambilan sampel dan metode analisis data

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang deskripsi hasil penelitian, analisis penelitian, dan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini tentang kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan dan di implikasikan manajerial.

