

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya pertumbuhan ekonomi, maka dampak bagi perkembangan dunia bisnis pun menjadi lebih pesat. Perusahaan yang semula berskala nasional perlahan mulai berkembang menjadi perusahaan berskala multinasional. Kegiatan usaha perusahaan tentunya tidak hanya berpusat pada satu Negara saja, melainkan di beberapa Negara lainnya, artinya bahwa berbagai transaksi terjadi secara nasional maupun internasional. Sebagian besar transaksi bisnis tersebut biasanya terjadi diantara perusahaan yang berelasi atau antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Kiswanto, 2015). Secara umum *transfer pricing* memungkinkan terjadi sebagai konsekuensi dari sistem kegiatan perdagangan antar afiliasi bisnis dan antar negara.

Transfer pricing merupakan suatu kegiatan penentuan harga atas transaksi produk, jasa, transaksi finansial, maupun harta tidak berwujud (*intangible assets*) antar perusahaan yang berelasi (Saraswati, 2017). *Transfer pricing* dapat digolongkan menjadi dua jenis yaitu penentuan harga transfer antar divisi yang masih dalam satu perusahaan (*intra-company transfer pricing*) dan penentuan harga transfer atas transaksi antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (*inter-company transfer pricing*). Selanjutnya, *inter-company transfer pricing* digolongkan menjadi dua yaitu *domestic transfer pricing* dan *international transfer pricing*. *Transfer pricing* dapat tergolong menjadi suatu praktik yang legal maupun ilegal, tergantung dari mekanisme kerjanya dalam melakukan *transfer pricing*.

Apabila *transfer pricing* dilakukan demi tujuan perencanaan pajak dan tidak merugikan Negara dan aspek lainnya maka praktik *transfer pricing* dapat dikatakan sebagai praktik yang legal dan diperbolehkan oleh pemerintah (Wijayanti, 2009). Sebaliknya, jika *transfer pricing* dilakukan demi perencanaan pajak yang dapat merugikan Negara maka praktik *transfer pricing* dapat dikatakan sebagai praktik yang illegal dan tidak diperbolehkan oleh pemerintah.

Ada beberapa contoh kasus terkait dengan *transfer pricing*, yaitu kasus *transfer pricing* yang dilakukan oleh *The Coca Cola Company*, PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia, dan lain sebagainya. Kasus *transfer pricing* yang dilakukan oleh *The Coca Cola Company* bermula dari adanya surat kurang bayar pada September 2015 sebesar US\$3,3 miliar untuk periode 2007 hingga 2009, sebelum akhirnya berujung ke Pengadilan Pajak AS. Dalam sidang terakhir kasus bernomor *Coca Cola Co. v. Commissioner, T.C., No. 31183-15*, IRS berpendapat pajak terutang *The Coca Cola Company* seharusnya senilai US\$9,4 miliar dalam kurun waktu tiga tahun tersebut. Berdasarkan hal tersebut, anak perusahaan yang berlokasi di luar negeri dan mendapatkan lisensi merek dagang, formula, dan barang tidak berwujud lainnya dari perusahaan induk yang kemudian disebut sebagai *supply point* dinilai hanya berhak mendapatkan tingkat laba senilai aktivitas bisnis yang bersifat rutin. Disisi lain, ada satu dugaan kekurangan dalam analisis *Information Retrieval System (IRS)* yang menggunakan pendekatan tingkat harga kewajaran atas laba dari perusahaan pembotolan independen lainnya. Hal tersebut dikarenakan rasio yang terlalu tinggi dan tidak wajar antara aset tidak berwujud dengan aset operasional berwujud dari *supply point* Coca-Cola tersebut dibandingkan pembanding independen lainnya (Yustisia, 2019).

Kasus *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia bermula dari pemeriksaan Surat Pemberitahuan Pajak Tahunan (SPT) pada tahun 2005. Selain itu, pemeriksaan pajak juga dilakukan atas dasar permintaan restitusi kelebihan pajak yang dibayar pada tahun 2007 dan 2008. Dari pemeriksaan SPT tersebut, Direktorat Jenderal Pajak menemukan beberapa hal ganjil, yaitu adanya penurunan laba bruto sebesar 30% pada tahun 2003 dan 2004, serta adanya penurunan pada *gross margin* pada tahun 2003 dan 2004. Berdasarkan hasil investigasi yang dilakukan terhadap pemeriksaan struktur harga penjualan dan biaya, pihak Direktorat Jenderal Pajak menyimpulkan terdapat aktivitas *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia kepada perusahaan afiliasinya yaitu Toyota Motor Asia Pasific Pte., Ltd yang berada di Singapura dan menambah beban biaya melalui pembayaran royalti diluar kewajiban. Berdasarkan hal tersebut, pihak DJP berhasil menemukan bahwa pajak yang seharusnya dikenakan oleh TMMIN adalah sebesar Rp 975 miliar untuk tahun 2007 dan Rp 2,45 triliun untuk tahun 2008, sehingga kekurangan pajak yang masih harus dibayar adalah sebesar Rp 1,22 triliun (Azizah, 2019).

Dalam praktiknya, ada beberapa faktor yang dapat menyebabkan perusahaan multinasional melakukan kegiatan *transfer pricing*, salah satunya yaitu *Tunneling*. Menurut Johnson (2000:22), *tunneling* merupakan pemindahan sumber daya dari dalam perusahaan ke pemegang saham pengendali (Dwi *et al.*, 2016). Menurut La Porta *et al.* (2000), *tunneling* dapat dilakukan dengan melakukan transaksi perusahaan yang memiliki hubungan dengan pemegang saham mayoritas dengan cara menetapkan harga yang tidak wajar, tidak membagikan dividen, dan memilih

anggota keluarganya untuk menempati posisi penting di perusahaan meski sebenarnya belum memenuhi kualifikasi (Saraswati, 2017).

Faktor kedua yang mampu mempengaruhi kegiatan *transfer pricing* adalah *Debt Covenant*. Kontrak utang (*debt covenant*) merupakan perjanjian untuk melindungi pemberi pinjaman dari tindakan-tindakan manajer terhadap kepentingan kreditor, seperti pembagian dividen yang berlebihan maupun membiarkan ekuitas dibawah tingkat yang telah ditentukan (Sari, 2018). Manajer perusahaan yang memiliki rasio *leverage* yang tinggi akan cenderung lebih menyukai prosedur akuntansi yang dapat menggantikan pelaporan laba untuk periode mendatang ke periode saat ini. Prosedur akuntansi yang sering digunakan adalah dengan menggunakan metode akuntansi akrual. Hal tersebut dikarenakan dengan memilih metode akuntansi yang dapat memindahkan pengakuan laba untuk periode mendatang ke periode saat ini maka pengakuan laba akan memiliki rasio *leverage* yang kecil. Penggunaan metode ini cenderung memberikan peluang bagi perusahaan untuk memindahkan pengakuan laba untuk periode mendatang ke periode saat ini dengan cara mengakui pendapatan yang seharusnya masih menjadi piutang perusahaan menjadi laba periode saat ini. Namun, cara tersebut ada baiknya dilakukan dengan mempertimbangkan lancar atau tidak lancarnya piutang tersebut. Sesuai dengan *the debt covenant hypothesis*, perusahaan yang memiliki rasio utang tinggi lebih memilih untuk melakukan kebijakan akuntansi yang membuat laba perusahaan menjadi semakin tinggi (Ria *et al.*, 2017).

Faktor berikutnya yang mampu mempengaruhi perusahaan dalam melakukan kegiatan *transfer pricing* adalah *Good Corporate Governance* (GCG). Tujuan dari *Good Corporate Governance* (GCG) adalah mengarahkan dan mengendalikan

perusahaan agar tercapainya keseimbangan antara kekuatan dan kewenangan perusahaan (Ria *et al.*, 2017). GCG berperan untuk menjamin kegiatan proses bisnis dijalankan dan dikembangkan secara lebih bersih, patuh terhadap hukum yang berlaku serta peduli terhadap lingkungan dan dilandasi oleh nilai-nilai sosial budaya yang tinggi. Perusahaan yang memiliki tata kelola yang baik tentunya akan mempertimbangkan segala kegiatannya, terutama untuk kegiatan yang menyimpang dari aturan. Namun demikian, jika dikaitkan dengan praktik penghindaran pajak, maka GCG dapat juga digunakan sebagai cara pandang rasional bagi perusahaan untuk tidak hanya fokus terhadap pemupukan modal, namun juga penting mempertimbangkan kewajiban sebagai wajib pajak yang seharusnya juga tidak merugikan negara. Seperti yang dikemukakan oleh Dwi *et al.* (2016) bahwa penerapan GCG dalam suatu proses bisnis perusahaan akan memberikan insentif terhadap kecenderungan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak melalui *transfer pricing*. Namun demikian, kontradiksi antara berpihak pada tata kelola berdasar GCG ataupun sebaliknya yaitu untuk tujuan penghindaran pajak dengan melakukan *transfer pricing* memungkinkan terjadi ketika perusahaan dihadapkan pada “kalkulasi untung-rugi”, artinya keputusan yang harus diambil untuk lebih membela “keuntungan (modal maupun laba)” daripada membela masyarakat dengan memenuhi kewajibannya sebagai wajib pajak yang secara umum hal ini dikatakan sebagai “beban” daripada keuntungan. Begitupun, dari pilihan tersebut keputusan yang diambil merepresentasi dari keputusan rasional yang harus dibuat oleh perusahaan dengan alasan/argumen rasional. Oleh sebab itu, penelitian ini juga didasarkan pada sudut pandang teori pilihan rasional (*rational choice theory*) yang berakar pada sosiologi Max Weber

yang mulai populer sekitar tahun 1990-an. Teori pilihan rasional ini menekankan pentingnya pemilihan keputusan terhadap berbagai pilihan alternative atas kesadaran/pengetahuan subyek (individu) atas seluruh tindakan yang didasarkan kepada suatu kalkulasi untung-rugi yang mana hal tersebut didasarkan pada suatu informasi yang dikumpulkan (Rosidin, 2015). .

Penelitian ini mengambil sampel perusahaan yang terdaftar di Indeks BUMN20 pada periode 2018-2020. Indeks BUMN20 yaitu Indeks yang mengukur kinerja harga dari 20 saham perusahaan tercatat yang merupakan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan Usaha Milik Daerah (BUMD), dan afiliasinya (Pasha, 2020). Fungsi dari Indeks BUMN20 adalah sebagai tolak ukur kinerja investasi, sebagai fasilitas pembentukan portofolio pasif, menghitung risiko sistematis, untuk kepentingan analisa teknikal, untuk melihat perkembangan ekonomi, dan sebagai indikator keuntungan (Zulfikar, 2019). Alasan peneliti memilih sampel perusahaan yang terdaftar di Indeks BUMN20 dikarenakan tata kelola yang ada pada perusahaan BUMN sangat berbeda dengan tata kelola yang ada pada perusahaan swasta, artinya tata kelola perusahaan BUMN sering kali dinilai kurang maksimal dibandingkan dengan tata kelola yang ada pada perusahaan swasta. Hal tersebut dikarenakan perusahaan BUMN memiliki hubungan yang erat terhadap unsur politik dan ekonomi, sehingga hal itu mampu mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Dengan mempertimbangkan hal tersebut, maka peneliti bermaksud untuk membuktikan apakah perusahaan yang berada di bawah naungan pemerintah terindikasi melakukan aktivitas *transfer pricing*.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dwi *et al.* (2016) dan penelitian yang dilakukan oleh Gusti Ayu & I Ketut (2017) menunjukkan bahwa *tunneling incentive*

berpengaruh positif terhadap indikasi melakukan *transfer pricing*, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Ria *et al.* (2017) menunjukkan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*. Kemudian penelitian mengenai pengaruh *debt covenant* terhadap *transfer pricing* yang dilakukan oleh Ria *et al.* (2017) menunjukkan bahwa *debt covenant* berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Eling (2018) yang didukung oleh penelitian Indrasti (2016) menunjukkan bahwa *debt covenant* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *transfer pricing*. Penelitian mengenai *good corporate governance* (GCG) terhadap *transfer pricing* yang dilakukan oleh Suryaningrum (2020) dan penelitian yang dilakukan oleh Dwi *et al.* (2016) menunjukkan bahwa *good corporate governance* (GCG) berpengaruh tidak signifikan terhadap *transfer pricing*, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Ria *et al.* (2017) menunjukkan bahwa *good corporate governance* (GCG) berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Berdasarkan kasus dan hasil dari beberapa penelitian terdahulu yang memiliki hasil cukup beragam, maka peneliti melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Tunneling Incentive*, *Debt Covenant*, dan *Good Corporate Governance* (GCG) terhadap Indikasi Melakukan *Transfer Pricing*”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, rumusan masalah yang muncul dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Apakah *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing*?
2. Apakah *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing*?

3. Apakah *good corporate governance* (GCG) berpengaruh terhadap *transfer pricing*?

1.3. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang akan menjawab rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk membuktikan *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing*.
2. Untuk membuktikan *debt covenant* berpengaruh terhadap *transfer pricing*.
3. Untuk membuktikan *good corporate governance* (GCG) berpengaruh terhadap *transfer pricing*.

1.4. Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut.

1.4.1. Manfaat Teoretis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap pengembangan penelitian mengenai *transfer pricing*. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan bukti empiris mengenai *transfer pricing* yang dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti *tunneling incentive*, *debt covenant*, dan *good corporate governance* (GCG).

1.4.2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan dalam pengambilan suatu keputusan terhadap risiko atas kegiatan *transfer pricing*, serta memahami faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi *transfer pricing*.

Dengan demikian, diharapkan bahwa perusahaan mampu menghindar dari kondisi yang memotivasi untuk melakukan *transfer pricing*. Selain itu, bagi investor dan calon investor diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi para investor dan calon investor pada perusahaan terkait.