

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Globalisasi adalah masa di mana batas-batas wilayah suatu negara tidak lagi menjadi kendala bagi manusia dalam menjalankan berbagai macam aktivitasnya. Kemunculan era globalisasi telah memberikan dampak yang besar bagi kehidupan manusia di berbagai macam aspek, termasuk aspek perekonomian. Di era globalisasi saat ini, aspek ekonomi semakin berkembang tanpa memandang batas-batas negara, sehingga memperkuat basis perusahaan-perusahaan global. Dalam rangka memperkuat basis perusahaannya secara global, banyak perusahaan mendirikan anak perusahaan di berbagai negara atau menjadikan perusahaan mereka sebagai perusahaan multinasional dengan tujuan untuk memperkuat basis perusahaan mereka dan meningkatkan proporsi ekspor dan impor produk ke setiap negara.

Menurut data dari World Atlas of Global Issues, pada tahun 2018 terdapat 60.000 perusahaan multinasional di dunia yang mengendalikan lebih dari 500.000 anak perusahaan. Dengan banyaknya anak perusahaan, tentu terjadi berbagai transaksi internasional antar anggota (divisi), termasuk penjualan barang dan jasa. Perusahaan multinasional ini bertanggung jawab atas sebagian dari perdagangan internasional melalui perdagangan intra-perusahaan, khususnya perdagangan antar anak perusahaan dari perusahaan induk yang sama (World Atlas of Global Issues, 2018). Perusahaan multinasional adalah perusahaan yang mempunyai cabang usaha dan bisnis yang beroperasi di berbagai negara di dunia yang memiliki hubungan antar perusahaan (Safira et al., 2021, hlm. 120). Hubungan antar perusahaan ini menyebabkan berbagai macam aktivitas antar perusahaan tersebut dalam menjalankan bisnisnya, terutama dengan dukungan dari World Trade Organisation (WTO) dan General Agreement on Trade and Tariff (GATT) yang memfasilitasi aktivitas bisnis antar negara.

Salah satu aktivitas yang umum terjadi antara perusahaan-perusahaan adalah aktivitas transfer, seperti transfer barang, jasa, dan lainnya. Aktivitas transfer

ini melibatkan penetapan harga transfer barang atau jasa yang dikenal dengan istilah *transfer pricing*. *Transfer pricing* menurut Tyas (2021, hlm. 32) didefinisikan sebagai nilai atau harga penjual khusus yang digunakan dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*). Konsep ini juga dikenal sebagai *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional* atau *internal pricing*, yang merupakan harga yang ditetapkan untuk mengendalikan transfer barang dan jasa antar anggota atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7, pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah pihak yang memiliki keterkaitan dalam penyusunan laporan keuangannya dengan entitas tertentu. Hubungan istimewa menurut Pasal 18 Ayat (4) Undang-undang Pajak Penghasilan ditandai oleh kepemilikan modal langsung minimal 25% antara satu wajib pajak dengan yang lainnya, antar wajib pajak yang saling mengontrol satu sama lainnya, atau yang secara langsung dan tidak langsung berada di bawah penguasaan yang sama, serta adanya hubungan keluarga dalam garis keturunan lurus atau ke samping, baik sedarah maupun tidak.

Awalnya, *transfer pricing* digunakan pada suatu grup perusahaan untuk mengevaluasi apakah produk yang diperdagangkan antara sesama anggota dapat mengoptimalkan laba yang diperoleh. Namun dalam praktiknya, harga yang ditetapkan untuk diperjualbelikan antar anggota sering kali tidak sesuai dengan prinsip keadilan pasar atau *arm's length principle*, disebabkan oleh ketidakseimbangan kekuatan pasar yang berlaku (Novira et al., 2020, hlm. 18). Menurut Safira et al. (2021, hlm. 117), *transfer pricing* memiliki dampak yang berbeda bagi perusahaan dan pemerintah. Bagi perusahaan, *transfer pricing* dianggap sebagai strategi atau cara untuk meningkatkan laba penjualan dan menghemat biaya, terutama dalam pembayaran pajak perusahaan. Namun, dari perspektif pemerintah, *transfer pricing* dianggap sebagai masalah karena dapat menyebabkan penurunan pendapatan pajak negara. Perusahaan multinasional sering memanfaatkan celah dalam aturan perpajakan untuk melakukan manajemen pajak melalui *transfer pricing*. Praktik ini melibatkan pemindahan keuntungan atau

penghasilan ke perusahaan afiliasi di negara dengan tarif pajak lebih rendah, sehingga total pajak yang dibayarkan menjadi lebih rendah dan keuntungan yang diperoleh semakin tinggi. Dampaknya, hal ini telah menyebabkan kerugian besar bagi negara berkembang termasuk Indonesia, karena pajak merupakan salah satu sumber APBN bagi negara Indonesia (Ningtyas & Mutmainah, 2022, hlm. 194). Oleh karena itu, *transfer pricing* menjadi salah satu masalah yang mendapat perhatian serius dari aparat pajak.

Tren peningkatan kasus *transfer pricing* terus berlanjut dari tahun ke tahun. Pada tahun 2022, Organisasi Kerja sama dan Pembangunan Ekonomi (OECD) merilis Mutual Agreement Procedure (MAP). Peningkatan ini tercermin pada Mutual Agreement Procedure yang digambarkan dalam grafik di bawah ini:



**Gambar 1. 1 Jumlah Kasus Baru *Transfer Pricing***

*Sumber: Organization for Economic Cooperation and Development (2022)*

Dengan melihat data Pertumbuhan jumlah kasus baru *transfer pricing* di seluruh dunia terus meningkat dari tahun 2017 hingga 2022. Menurut OECD, angka dari kasus transfer pricing pada tahun 2018 meningkat sebesar 20%. Jumlah ini dapat dikatakan cukup tinggi dibandingkan dengan kasus-kasus lain yang hanya naik sebesar 10%. Hal ini menunjukkan adanya tren positif dalam peningkatan jumlah kasus baru *transfer pricing* di seluruh dunia.

Curry & Fikri (2023, hlm. 14) menyatakan bahwa perusahaan multinasional memiliki peluang yang lebih signifikan untuk menghindari pajak dibandingkan dengan perusahaan non-multinasional. Hal ini berkaitan dengan data dari

International Centre for Tax and Development (ICTD) tahun 2019 menunjukkan bahwa rasio pajak penghasilan di Indonesia cenderung turun setiap tahunnya, yang mungkin disebabkan oleh praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan multinasional (Marliana et al., 2022, hlm. 333). Berikut merupakan data rasio pajak Indonesia:



**Gambar 1. 2 Rasio Pajak Indonesia**

*Sumber: Kementerian Keuangan (2023)*

Berdasarkan gambar 1.2 di atas, dapat dilihat bahwa rasio pajak Indonesia cenderung menurun pada tahun 2015- 2022. Pada tahun 2015, rasio pajak tercatat sebesar 10.8%. Tahun berikutnya, rasio pajak sedikit menurun menjadi 10.4% pada 2016 dan terus menurun menjadi 9.9% pada 2017. Tahun 2018, rasio pajak kembali meningkat menjadi 10.2%. Namun, tren penurunan kembali terjadi pada tahun 2019 dengan rasio pajak sebesar 9.8%. Penurunan drastis terjadi pada tahun 2020 dengan rasio pajak mencapai 8.3%, kemungkinan besar disebabkan oleh dampak ekonomi dari pandemi COVID-19. Pada tahun 2021, rasio pajak meningkat sedikit menjadi 9.1% dan kembali naik signifikan pada tahun 2022 dengan angka 10.4%. Data ini menunjukkan fluktuasi rasio pajak Indonesia selama delapan tahun terakhir, dengan tren penurunan yang signifikan pada tahun 2020 diikuti oleh pemulihan di tahun-tahun berikutnya. Adanya perbedaan tren antara rasio pajak Indonesia dengan tren jumlah kasus *transfer pricing* ini menimbulkan kecurigaan bahwa perusahaan multinasional memanfaatkan celah dalam peraturan Indonesia untuk mengurangi pembayaran pajak dengan cara *transfer pricing*.

Salah satu contoh terkenal dari kasus transfer pricing adalah kasus Apple Inc., yang membentuk dua anak perusahaan di Irlandia, yaitu Apple Sales International dan Apple Operations Europe, untuk memindahkan laba yang dihasilkan dari penjualan di Eropa, Timur Tengah, dan Afrika ke Irlandia. Irlandia memberikan izin kepada Apple untuk membayar pajak yang sangat rendah, mulai dari 1% pada tahun 2003 hingga 0,005% pada tahun 2014, meskipun tarif pajak resmi adalah 12,5%. Perlakuan pajak ini dianggap ilegal dan selektif oleh Komisaris Komisi Eropa, yang akhirnya memerintahkan Apple untuk membayar kekurangan pajak sebesar 13 miliar euro kepada Republik Irlandia (Arifin Rosid, 2016).

Direktorat Jenderal Pajak Kementerian Keuangan (DJP Kemenkeu) mengungkapkan bahwa sekitar 2.000 perusahaan multinasional di Indonesia tidak membayar Pajak Penghasilan (PPh) Badan Pasal 25 dan Pasal 29 selama 10 tahun dengan alasan merugi, meskipun perusahaan-perusahaan tersebut masih tetap beroperasi hingga saat ini. Perusahaan-perusahaan ini menggunakan berbagai modus operasi, termasuk *transfer pricing*, untuk menghindari kewajiban pajak di Indonesia. Modus *transfer pricing* ini melibatkan pengalihan keuntungan dari Indonesia ke negara lain (Ariyanti, 2021).

Praktik transfer pricing merupakan tantangan serius bagi Indonesia. Menurut Maliki Heru Santosa dari Dewan Pengurus Nasional IAI, diperlukan regulasi dan penegakan hukum yang kuat untuk melindungi kepentingan negara. Direktur Eksekutif Center for Indonesian Taxation, Yustinus Prastowo, juga menyatakan bahwa praktik *transfer pricing* sering dilakukan oleh perusahaan multinasional untuk mengurangi setoran pajak ke negara. Akibatnya, Indonesia berpotensi kehilangan penerimaan pajak hingga Rp100 triliun setiap tahunnya (Okezone, 2015). Oleh karena itu, fenomena *transfer pricing* harus ditangani dengan serius melalui pembuatan peraturan yang efektif dan mengikat bagi perusahaan, terutama perusahaan multinasional yang terlibat dalam praktik *transfer pricing* tersebut.

Meningkatnya jumlah perusahaan multinasional telah membuat masalah *transfer pricing* menjadi topik yang menarik dan mendapat perhatian dari otoritas perpajakan di banyak negara. Hal ini mengakibatkan banyak negara mulai

memperkenalkan peraturan tentang *transfer pricing*. Di Indonesia, peraturan terkait *transfer pricing* telah ditetapkan dalam Pasal 18 UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan (UU PPh). Pasal 18 ayat (3) UU PPh memberikan wewenang kepada Direktorat Jenderal Pajak (DJP) untuk menentukan kembali besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak yang memiliki hubungan istimewa dengan Wajib Pajak lainnya, sesuai dengan prinsip keadilan dan praktik bisnis yang wajar yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa (*arm's length principle*), dengan menggunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen, metode harga penjualan kembali, metode biaya-plus, atau metode lainnya.

Aturan lebih lanjut tentang *transfer pricing* diatur dalam Peraturan Dirjen Pajak Nomor 43 Tahun 2010 yang telah diubah dengan Peraturan Dirjen Pajak Nomor 32 Tahun 2011. Aturan ini menegaskan pengertian dari prinsip *arm's length principle*, yaitu prinsip yang mengatur bahwa transaksi yang dilakukan antara pihak yang memiliki hubungan istimewa harus mencerminkan harga pasar yang wajar, sama atau setara dengan transaksi antara pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Dengan begitu, harga atau laba dari transaksi tersebut harus mencerminkan nilai pasar yang wajar, menghindari distorsi yang merugikan kepentingan pajak negara.

Dalam melakukan praktik *transfer pricing*, perusahaan membutuhkan pertimbangan dan alasan yang melatarbelakangi keputusan tersebut, yang dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti *tax avoidance*, *tunneling incentive*, mekanisme bonus, profitabilitas, *leverage*, ukuran perusahaan, *exchange rate*, *debt covenant*, *good corporate governance* (GCG), dan *intangible assets*. Dalam penelitian ini, peneliti berfokus untuk meneliti faktor *tax avoidance* dan *tunneling incentive* sebagai variabel independen.

Salah satu faktor yang diduga mendorong perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah penghindaran pajak (*tax avoidance*). Penghindaran pajak terjadi karena wajib pajak sering berupaya membayar pajak sesedikit mungkin, sehingga banyak dari mereka melakukan penghindaran pajak, baik secara legal maupun ilegal. Penghindaran pajak yang legal dikenal sebagai *tax avoidance*, sementara yang ilegal disebut penggelapan pajak (*tax evasion*). Penghindaran pajak atau *tax*

*avoidance* adalah upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku, di mana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri (Pohan, 2019, hlm. 88). Sementara penggelapan pajak (*tax evasion*) menurut Dewanta & Machmuddah (2019, hlm. 72) adalah aktivitas di mana pembayar pajak dengan sengaja melanggar hukum, tidak taat, dan melanggar ketentuan undang-undang perpajakan dengan tujuan untuk menghindar dari penyeteroran pajak.

Penghindaran pajak dilakukan perusahaan multinasional di dasari dari hasil penghindaran pajak pada periode sebelumnya. Pada praktiknya penghindaran pajak bertujuan untuk meminimalisasi jumlah pajak melalui rekayasa harga yang ditransfer (*transfer pricing*), khususnya pada entitas afiliasi di luar negeri. Rekayasa ini cenderung merelokasi penghasilan secara global ke *low tax country* dan menggeser biaya-biaya dalam jumlah yang lebih besar ke *high tax country* (Goenawan, 2021, hlm. 2752). Penelitian terdahulu mengenai pengaruh *tax avoidance* terhadap *transfer pricing* mendapatkan hasil yang beragam. Penelitian yang dilakukan oleh Ariyani & Yasa (2023) dan Rosad et al. (2020) menyebutkan bahwa *tax avoidance* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*. Hal ini disebabkan karena dalam *transfer pricing*, perusahaan multinasional cenderung mengalihkan kewajiban perpajakannya dari negara dengan tarif pajak tinggi ke negara yang menerapkan tarif pajak rendah (Goenawan, 2021, hlm. 2752). Sedangkan penelitian Jihanda & Sufiyati (2023) menjelaskan bahwa *tax avoidance* memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *transfer pricing*. Hal ini terjadi karena tujuan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* tidak hanya untuk meminimalkan pajak, tetapi juga untuk alasan lain selain penghematan pajak seperti menyelamatkan unit bisnis anak perusahaannya atau sebagai tolak ukur dalam menilai performa unit bisnis. Sementara penelitian Apriani et al. (2020) dan Sa'diah & Afriyenti (2021) menemukan bahwa *tax avoidance* tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Hal ini terjadi karena tingginya beban pajak tidak mempengaruhi perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* karena semakin ketatnya pengawasan dari petugas pajak atau fiskus.

Faktor berikutnya yang menyebabkan manajer (agen) melakukan transfer pricing ialah *tunneling incentive*. Di Indonesia, struktur kepemilikan sering kali dikonsentrasikan pada sejumlah pemilik utama, yang memicu konflik keagenan antara pemegang saham mayoritas dan minoritas (Khotimah, 2019, hlm. 127). Konflik keagenan muncul karena pemegang saham mayoritas memiliki kemampuan untuk mengontrol manajemen perusahaan. Akibatnya, pemegang saham mayoritas cenderung memiliki pengaruh yang lebih besar dalam pengambilan keputusan daripada pemegang saham minoritas. Perlindungan terhadap hak-hak pemegang saham minoritas yang lemah juga memperkuat konflik keagenan ini, yang mendorong pemegang saham mayoritas untuk melakukan praktik *tunneling incentive* yang merugikan pemegang saham minoritas (Khotimah, 2019, hlm. 128).

*Tunneling incentive* adalah pengalihan sumber daya dari dalam perusahaan kepada pemegang saham mayoritas atau pengendali. *Tunneling incentive* merupakan transfer atau pemindahan sumber daya keluar perusahaan yang dilakukan oleh pemegang saham pengendali untuk kepentingannya melalui transaksi hubungan istimewa. Penelitian mengenai *tunneling incentive* telah dilakukan oleh berbagai peneliti. Menurut Wiharja & Sutandi (2023) dan Yudhistira et al. (2023), kepemilikan saham asing yang lebih besar dari 20% dalam perusahaan manufaktur memiliki pengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*. Sementara penelitian Apriani et al. (2020) dan Husna & Wulandari (2022) menemukan bahwa *tunneling incentive* tidak berpengaruh terhadap praktik *transfer pricing*. Hasil berbeda didapatkan oleh Ariyani & Yasa (2023), Rahmadhani & Ananda (2022), dan Murtanto & Bonita (2021), yang menemukan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh positif signifikan terhadap praktik *transfer pricing*. Sebaliknya, menurut Aritonang & Hutabarat (2023) dan Widiastuti et al. (2022), *tunneling incentive* berpengaruh negatif signifikan terhadap praktik *transfer pricing*.

Berdasarkan fenomena dan perbedaan hasil penelitian terdahulu, peneliti akan melakukan penelitian baru dengan ruang lingkup yang berbeda. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini lebih luas dibandingkan penelitian terdahulu karena menggunakan sampel perusahaan multinasional yang terdaftar di Bursa Efek

Indonesia periode 2019-2022. Pemilihan sampel ini didasarkan pada pernyataan Curry & Fikri (2023, hlm. 14) yang menyebutkan bahwa perusahaan multinasional memiliki peluang yang lebih signifikan untuk menghindari pajak dibandingkan dengan perusahaan non-multinasional. Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh *Tax Avoidance* dan *Tunneling Incentive* Terhadap *Transfer Pricing* (Studi pada Perusahaan Multinasional yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2022)**”.

## 1.2. Rumusan Masalah Penelitian

*Transfer Pricing* merupakan salah satu masalah penghindaran pajak yang banyak dilakukan oleh perusahaan multinasional di Indonesia. Ini juga merupakan masalah penghindaran pajak yang besar yang merugikan negara. Berdasarkan hal tersebut, maka perlu dilakukan kajian mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*, dengan perumusan masalah yang dinyatakan dalam pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh *Tax Avoidance* terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022?
2. Bagaimana pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022?
3. Bagaimana pengaruh *Tax Avoidance* dan *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022?

## 1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang serta rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui:

1. Pengaruh *Tax Avoidance* terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.
2. Pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.
3. Pengaruh *Tax Avoidance* dan *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022.

#### 1.4. Manfaat Penelitian

Atas dasar hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada pihak yang berkepentingan secara teoritis maupun praktis.

##### 1. Manfaat Teoritis

Dalam hal keilmuan, penelitian ini diharapkan memperkaya wawasan di bidang akuntansi manajemen terkait bagaimana *Tax Avoidance* dan *Tunneling Incentive* mempengaruhi *Transfer Pricing* pada Perusahaan Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2019-2022. Dan diharapkan juga penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi serta dapat dikembangkan pada penelitian selanjutnya.

##### 2. Manfaat Praktis

Bagi pihak perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan khususnya pada perusahaan Multinasional yang terdaftar di BEI berupa bagaimana pengaruh *Tax Avoidance* dan *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*. Hasil dari penelitian yang dilakukan ini juga diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi investor yang ingin menginvestasikan uang ke Perusahaan multinasional.