

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

Ekonomi dunia yang berkembang pesat karena adanya globalisasi, menjadikan transaksi antara satu negara dengan negara lainnya atau *cross border transaction* mengalami peningkatan. Kondisi ini menjadikan tidak adanya hambatan untuk memajukan produk, administrasi/proses atas keluar masuknya modal diantara negara (Rezky dan Fachrizal, 2018). Fenomena globalisasi dalam dunia bisnis menjadi salah satu sebab perekonomian berkembang dengan pesat tanpa mengenal batas negara. Perusahaan pada tiap sektor memiliki pesaing dari dalam negeri sendiri, mungkin juga dari luar negeri lainnya. Dengan adanya globalisasi ini sangat memungkinkan perusahaan untuk berencana mempunyai anak perusahaan pada negara lain, yang mana perusahaan tersebut dikenal sebagai perusahaan multinasional.

Kenyataannya perusahaan multinasional dalam satu grup (*intra-group transactions*) saat ini, sebagian besar dilibatkan pada transaksi perdagangan internasional, (Kurniawan, 2015). *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD 2012) menyatakan, > 60% nilai perdagangan dunia dihasilkan karena adanya transaksi perusahaan multinasional dengan skema *Transfer Pricing*. Biasanya, perusahaan multinasional melakukan skema *Transfer Pricing* melalui pengalihan laba perusahaan dari suatu negara yang

memiliki tarif pajak tinggi kepada negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah. Perkembangan ranah *transfer pricing* di Indonesia sudah sejajar atas perkembangan yang terjadi pada tataran global.

Berdasarkan OECD *Transfer Pricing Guidelines* (2017), salah satu kesulitan utama dalam menerapkan metode *Transfer Pricing* adalah menemukan transaksi pasar terbuka antara perusahaan independen yang sebanding dengan transaksi antara pihak terafiliasi di perusahaan multinasional. Otoritas pajak menilai bahwasanya transaksi afiliasi antar yurisdiksi rentan menjadi kendaraan atas tindakan penghindaran pajak. Hal tersebut mendorong dibuatnya ketentuan untuk melakukan pencegahan atas terjadinya tindakan penghindaran pajak melalui skema *transfer pricing*. Di samping itu, pihak otoritas pajak terus berupaya dalam melakukan perbaikan terhadap sistem administrasi kepatuhan pajak atas transaksi afiliasi.

Pasal 18 UU Nomor 36 Thn. 2008 Pajak Penghasilan (UU PPh) tentang praktik *Transfer Pricing*, “Direktorat Jenderal Pajak (DJP) memiliki wewenang dalam menentukan kembali besaran Penghasilan Kena Pajak (PKP) bagi Wajib Pajak (WP) yang memiliki hubungan istimewa dengan WP lainnya, sesuai pada kewajaran dan kelaziman usaha. Penerapan aturan perpajakan menganut salah satu sistem, yaitu menggunakan sistem *self assessment*. Sistem tersebut memberikan peluang penuh kepada WP untuk menghitung sendiri berapa pajak yang harus disetor ke negara. Fokus WP dengan penerapan sistem ini, maka WP memiliki peluang besar dalam mengatur strategi meminimalkan kewajiban pembayaran pajak, termasuk

salah satu caranya dengan melakukan praktik *transfer pricing*. Sistem pungutan pajak *self assessment* menurut filosofinya, bahwa kekuatan dan kebenaran dalam menentukan besarnya pembayaran pajak sangat dipengaruhi oleh kejujuran WP kepada DJP.

Kebanyakan perusahaan yang menerapkan praktik *transfer pricing* yaitu perusahaan pertambangan, pertanian dan kehutanan (Jabbar, 2013). *Cost recovery* pada perusahaan migas dibebankan kepada pemerintah tanpa kontrol sehingga bagi perusahaan migas dengan leluasa dapat mengeruk keuntungan yang besar atas kegiatan eksploitasi migas mereka. Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) menyampaikan, bahwasanya sektor sumber daya alam (SDA) memiliki kerawanan yang tinggi atas tindakan penghindaran pajak dengan skema *Transfer Pricing*. Sebab hal tersebut ialah karena rumitnya proses bisnis pada sektor primadona ini. Misal pada perusahaan pertambangan mineral dan batubara (minerba), kerawanan praktik *Transfer Pricing* diprediksi karena komoditas batubara sulit untuk diidentifikasi. Selain itu, hal tersebut juga disebabkan oleh karakteristik sektor pertambangan yang bertempat di *remote area* (daerah terpencil). Industri pertambangan merupakan salah satu penopang pembangunan perekonomian bangsa karena menyediakan energi penting bagi pertumbuhan perekonomian.

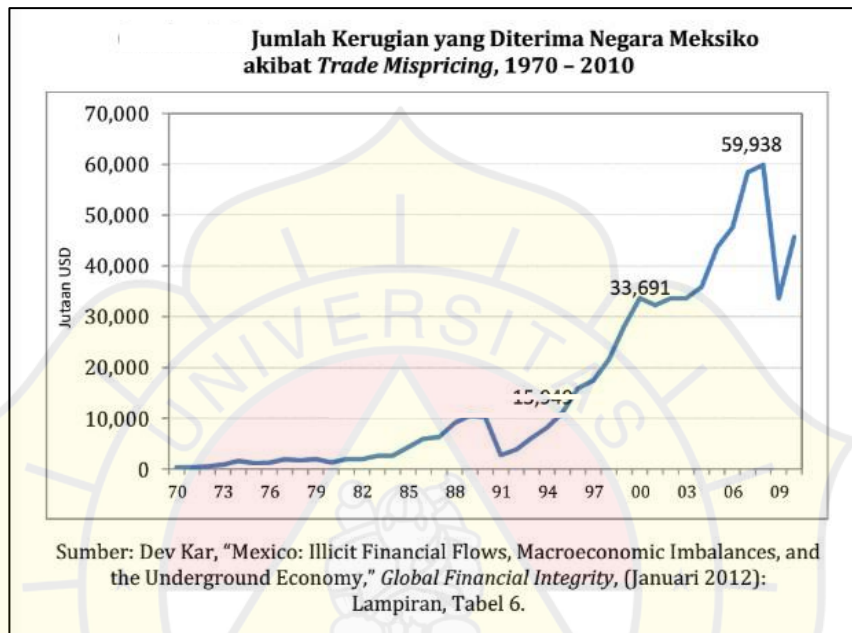
Perusahaan pertambangan membutuhkan dana dalam jumlah besar untuk menemukan sumber daya dan memperluas operasinya. *Indonesian Corruption Watch* (ICW) menerbitkan pernyataan di Kompas tahun 2016 bahwasanya pada tahun 2013 Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) melaporkan

ada 26 perusahaan sektor pertambangan atas dugaan korupsi dengan melakukan pemanfaatan hutan secara ilegal, dugaan dari hal tersebut menyebabkan negara rugi sekitar Rp 90,6 miliar. Diantara kasus *Transfer Pricing* di Indonesia, yaitu PT Adaro Energy Tbk sebuah perusahaan di sektor pertambangan batubara pada tahun 2009-2017. Skema *Transfer Pricing* dilakukan Adaro ke salah satu anak Perusahaanya di Singapura yaitu Coal trade Service International Pte. Ltd. Batubara dijual Adaro ke Coal trade secara murah. Kemudian, Coal trade menjualnya kembali dengan harga lebih tinggi (tirto.id, 2019). Fenomena di atas menunjukkan bahwa perusahaan ingin tetap memaksimalkan laba dengan mengurangi beban pajak.

Pertambangan di Indonesia menjadi salah satu sektor penyumbang devisa negara (Kementerian ESDM 2009). Selain menjadi penyumbang devisa bagi negara, keberadaan sektor pertambangan menjadikan tingginya kebutuhan atas tenaga kerja, sehingga masyarakat yang membutuhkan pekerjaan mendapat dampak positif karena bertambahnya lapangan pekerjaan. *Transfer Pricing* dilakukan dengan tiga tujuan berbeda. *Transfer pricing* menjadi salah satu cara atas peningkatan efisiensi serta sinergi pada perusahaan dengan pemegang saham, ini *transfer pricing* pada sisi hukum perseroan. Kemudian pada sisi akuntansi manajerial, *transfer pricing* bisa memaksimalkan laba sebuah perusahaan dengan menentukan harga barang/jasa oleh suatu unit organisasi kepada unit organisasi lain dalam perusahaan yang sama. Pada sisi perspektif pajak, *transfer pricing* yaitu dimana pihak-pihak yang memiliki

hubungan istimewa menentukan suatu kebijakan besaran harga dalam proses transaksinya.

**Gambar 1.1**



*Global Financial Integrity* melakukan studi pada aliran penggelapan dana di Meksiko pada tahun 1970 sampai 2010. Selama periode tersebut, Meksiko mengalami kerugian hingga USD 872 miliar, sekitar 75% diakibatkan atas *trade mispricing* (manipulasi *transfer pricing*). Secara rata-rata, Meksiko kehilangan kurang lebih USD 15 miliar/tahun selama periode 1970-2010 dari aktivitas *trade mispricing*. Peran perusahaan multinasional di dalam perdagangan dunia memiliki dampak yang mungkin mempengaruhi di segala bidang khususnya pada bidang ekonomi bisnis terkait perkembangan dan

kemajuan. Kondisi demikian mencerminkan peningkatan integrasi ekonomi internasional.

Chang & Lin (2010) menunjukkan ketika perusahaan multinasional mendapatkan manfaat dari perdagangan internasional, termasuk perluasan perdagangan dunia, kesempatan kerjasama, teknologi transfer, arus informasi pasar dunia, promosi dalam industri yang sering, penelitian/pengembangan terkait teknis, pertumbuhan ekonomi dan meningkatnya pajak. Sebagian besar transaksi bisnis seperti penjualan, pembelian, dan sebagainya biasa terjadi antar perusahaan berafiliasi atau antar perusahaan berelasi. Penentuan harga dari beberapa transaksi antar anggota/divisi, disebut *transfer pricing* (Mardiasmo, 2008). Manipulasi penetapan suatu harga transfer ini terjadi ketika sebuah perusahaan dalam upaya untuk membeli atau menjual kepada entitas afiliasi dibawah/diatas harga barang/jasa dengan beralasan bahwasanya kedua perusahaan tersebut berlokasi di yurisdiksi pajak variabel yang berbeda (Klausul , 2003; Dyreng dan Lindsey, 2009; Slemrod dan Wilson, 2009; Cristea dan Nguyen, 2013; Brock dan Pogge, 2014).

Perusahaan multinasional untuk bisa *go-international* memiliki beberapa motif perusahaan, yaitu salah satunya dengan mendirikan anak perusahaan, dan bentuk lainnya diluar negeri. Motif yang umum adalah mencari bahan mentah, mencari pasar, meminimalkan biaya, dan motif lainnya. Perusahaan melakukan *transfer pricing* atas harga yang tidak sama dengan harga pasar karena didorong pada motif perpajakan maupun motif non-perpajakan. Perusahaan multinasional berusaha untuk menerima manfaat dengan tujuan

memaksimalkan keuntungan dan meminimalisasi pajak dengan menempatkan afiliasinya pada negara yang tarif pajaknya rendah atau nol.

Pajak menjadi salah satu sumber pendapatan bagi negara dengan persentase terbesar dari total pendapatan negara yaitu 82,88%, penerimaan bukan pajak dengan presentase sebesar 17,11% adapun hibah dengan presentase 0,05% di tahun 2021 (BPS, 2021). Pajak merupakan komponen terpenting dalam menunjang anggaran pendapatan negara, khususnya negara-negara berkembang. Perusahaan berkeinginan untuk membayar pajak sedikit mungkin karena pajak merupakan beban yang bisa menurunkan pendapatannya. Membayar pajak menjadi kewajiban atas semua individu ataupun badan usaha namun ada usaha untuk melakukan penghindaran dari pajak atau biasa disebut dengan perlawanan pajak. Perencanaan pajak secara agresif (penghindaran pajak) yang dilakukan perusahaan multinasional melalui pemanfaatan atas *gap* dalam aturan pajak diantara negara untuk bisa berkurangnya beban pajak yang perlu dibayar (*The European Commission*, 2012).

Perusahaan memiliki tujuan bisnis yang proyeksinya mendapat laba tinggi, dan mengakui bahwa pajak menjadi beban yang dapat menurunkan laba perusahaan maka hal ini menjadi pemicu adanya upaya penghindaran pajak (Darmawan dan Sukartha, 2014). Upaya untuk tidak bayar pajak atau meminimalisasi biaya pajak yang dibayar dapat menghambat proses pemungutan pajak sehingga perlawanan pajak pengaruhi tingkat penerimaan pajak pada negara. Diantara bentuk dari perlawanan pajak ialah *transfer*

*pricing*, yaitu dimana suatu upaya pengurangan secara legal yang dilakukan dengan mengikuti ketentuan dari DJP. Keinginan wajib pajak cenderung mengarah pada minimalisasi pembayaran pajak, karena bagi mereka tugas pelunasan pajak merupakan beban perusahaan. Sebaliknya bagi pemerintah pendapatan pajak akan dipakai untuk melaksanakan tugas pembangunan terutama roda pemerintahan dan pembangunan fisik. Namun kenyataannya kendala utama di Indonesia banyak bahkan mayoritas pelaku usaha (WP) asing, bukan perusahaan lokal bahkan berbasis pada perusahaan multinasional yang mana tidak akan memihak pada akar untuk kesejahteraan bangsa Indonesia.

Perusahaan multinasional akan selalu cenderung berusaha meminimalisir jumlah pajak yang disetor ke negara Indonesia demi kekayaan pribadi. Aroma kecurangan ini banyak dipraktikkan seperti dalam *cost recovery* pada perusahaan minyak serta, tindakan penetapan harga *transfer pricing* di perusahaan pertambangan. Perusahaan multinasional secara aktif terlibat dalam transaksi lintas batas antar perusahaan melalui aktivitas *transfer pricing*, perusahaan ini memiliki insentif yang signifikan untuk memanipulasi harga transfer internal untuk menghindari pembayaran pajak (Choidkk., 2020; Sebele-Mpofu dkk., 2021; Supriyatidkk., 2021).

Perusahaan multinasional berekspansi ke negara lainnya dalam rangka melakukan peningkatan performa dengan *scale economies*, akses atas teknologi, dan perbedaan biaya-biaya operasional (Porter, 1985). Suatu pengawasan yang dilakukan perusahaan multinasional atas perusahaan

afiliasinya di negara lain memunculkan keuntungan tersendiri bagi perusahaan tersebut sehingga mampu dimanfaatkan atas kebijakan dalam menentukan harga transfer dari manajemen perusahaan terhadap perusahaan afiliasi yang berada didalam negeri ataupun diluar negeri. Dilihat dari sisi perusahaan *transfer pricing* merupakan salah satu cara yang dapat menguntungkan diantaranya dengan melakukan maksimalisasi laba dan menekan kewajiban pajak namun pada sisi otoritas pajak, hal ini dapat merugikan karena akan berkurangnya pendapatan dari pajak yang menjadi diantara sumber pendapatan negara (Darmawan dan Sukartha, 2014).

Pada dasarnya konsep *transfer pricing* adalah konsep yang netral, yakni pengenaan harga diantara divisi pada organisasi yang sama untuk pertukaran produk ataupun jasa. OECD mengakui bahwa '*Transfer Pricing* bukanlah ilmu pasti' (OECD, 2010: 2) dan ketidakpastian ini memberikan ruang bagi perusahaan untuk menghasilkan tolok ukur harga wajar yang menguntungkan mereka. *Transfer pricing* terdorong atas alasan pajak/manajemen. Tingginya beban pajak menjadikan perusahaan untuk melakukan pengalihan keuntungannya ke negara lain yang lebih rendah tarif pajaknya. Beberapa perusahaan multinasional melakukan penerapan perencanaan untuk menetapkan harga transfernnya dalam mentransfer laba dari negara yang tinggi tarif pajaknya ke negara yang lebih rendah tarif pajaknya, (Agustina, 2019).

Tindakan *transfer pricing* tidak hanya menjadi isu di negara Indonesia saja, karena ternyata negara-negara di dunia juga membahas masalah ini. Regulasi yang berbeda, tarif pajak dan kebijakan fiskal pada negara-negara di

dunia yang tidak bisa diseragamkan maka timbulnya perbedaan harga yang dapat mempengaruhi penerimaan pajak pada negara tersebut. Hal lainnya yang mungkin mempengaruhi keputusan perusahaan dalam menerapkan skema *transfer pricing* yaitu *exchange rate* (nilai tukar). Suatu konsep perdagangan internasional, tiap-tiap negara yang tergabung perlu menyeragamkan dahulu sistem moneternya (alat pembayarannya) terkait transaksi perdagangan maka digunakanlah kurs valuta asing. Menurut Daft (2010), *exchange rate* yaitu nilai tukar mata uang negara kepada mata uang negara lain. Sebuah organisasi global menetapkan pendapatannya dengan beberapa standar moneter yang mana nilai perbandingan uang terhadap nilai dolar akan bervariasi dalam jangka panjang.

*Exchange rate* ditunjukkan dengan berapa besaran rupiah yang dibutuhkan untuk memperoleh uang asing. Hal tersebut menjadi penyebab nilai kurs pengaruhi transaksi pihak berelasi dalam *transfer pricing*. Menurut Syarifuddin (2015), instabilitas pada nilai tukar dapat mengacaukan stabilitas perdagangan internasional dan memengaruhi aliran modal internasional. Nilai tukar dapat menguatkan (apresiasi) dan juga melemahkan (depresiasi). Karena adanya perbedaan kurs, ketidakpastian pembayaran dialami perusahaan, kurs yang tidak tetap dapat berakibat pada jumlah kas yang tidak menentu dalam kebutuhan pembayaran. Nilai tukar yang berfluktuasi dapat mempengaruhi harga transfer di perusahaan (Marfuah & Azizah, 2014).

Pada November 2020, OECD merilis data statistik perselisihan harga transfer melalui Statistik *Mutual Agreement Procedure* (MAP) 2019.

Berdasarkan data statistik, yang mencakup 105 yurisdiksi yaitu kasus penyalahgunaan *transfer pricing* pada tahun 2019 secara global meningkat sebesar 20% dibandingkan kasus penyalahgunaan *transfer pricing* pada tahun 2018. Selanjutnya, pada tahun 2019 Indonesia menduduki peringkat ke-25 dari 105 yurisdiksi dengan kasus penyalahgunaan transfer tertinggi. Direktur Jenderal Pajak (DJP) meyakini penyebab penggelapan pajak karena ada pihak yang melakukan transaksi yang memiliki hubungan istimewa di dalam dan luar negeri (Kontan, 2020). Suatu transaksi yang dilakukan oleh WP ialah melalui mekanisme *transfer pricing*. Dengan hal ini tergantung pada mekanisme yang dijalankan atas tindakan *transfer pricing*.

Isu *transfer pricing*, tidak lepas dari persoalan pada suatu perusahaan yang memiliki entitas lebih dari satu. Suatu kondisi dapat mengandung skema *transfer pricing* ialah multikorporasi atau grup perusahaan yang berada di Indonesia dan entitas yang lainnya berada diluar yurisdiksi pemajakan Indonesia seperti diluar negeri. Beberapa faktor yang dapat memengaruhi terjadinya skema *transfer pricing* di perusahaan masih dikaji dengan melihat hasil penelitian terdahulu yang hasilnya menunjukkan kontradiksi (*research gap*), yaitu terjadi inkonsistensi atau ketidak konsistenan. Hal ini karena ruang lingkup dan bentuk penelitian yang berbeda-beda.

Dengan pernyataan-pernyataan demikian, penulis tertarik untuk mengkaji penelitian ini tentang beberapa variabel yang mungkin mempengaruhi praktik *transfer pricing* dalam perusahaan multinasional sektor pertambangan. Penelitian oleh Taylor et.al (2015) menyatakan bahwasanya hubungan yang

signifikan antara *multinationality* perusahaan atas *effective tax rate* (tingkat penghindaran pajak). Praktek *profit shifting* oleh perusahaan-perusahaan multinasional asal Amerika Serikat telah didokumentasikan dalam studi oleh Klassen & Laplante (2012) dan Dyreng & Lyndsey (2009). Inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya menunjukkan adanya variabel lain terkait dalam penelitian penulis, yaitu **“Pengaruh *Multinationality*, *Exchange Rate* dan *Tax Avoidance* Terhadap *Transfer Pricing*.”**

## **1.2 Identifikasi, Pembatasan, dan Rumusan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian yang dikemukakan pada latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah yang muncul sebagai berikut:

1. *Transfer Pricing* di Indonesia terkhusus tentang transaksi afiliasi antara perusahaan dalam negeri dengan luar negeri memiliki celah untuk melakukan tindakan *transfer pricing*.
2. Kerugian yang dialami perusahaan belum tentu berarti ada upaya perpindahan laba ke luar negara, bisa dengan sebab faktor ekonomi atau strategi penetrasi pasar pada negara tersebut.
3. *Transfer Pricing* pada perusahaan multinasional diduga menjadi salah satu faktor menurunnya pendapatan pajak dalam negara.

### 1.2.2 Pembatasan Masalah

*Transfer Pricing* sangat berkaitan erat dengan perusahaan manufaktur multinasional. Oleh karena itu, penulis membatasi penelitian hanya pada:

- 1 Objek penelitian yakni perusahaan multinasional sektor pertambangan yang terdaftar di BEI pada kurun waktu 2019-2022.
- 2 Variabel dependen ialah variabel yang dipengaruhi oleh variabel independen. Dalam penelitian ini variabel dependen yaitu *Transfer Pricing*.
- 3 Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi variabel lainnya. Dalam penelitian ini variabel independen adalah *Multinationality*, *Exchange Rate*, dan *Tax Avoidance*.

### 1.2.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada bagian latar belakang diatas, maka perumusan masalah untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah *Multinationality* memiliki pengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *Transfer Pricing*?
2. Apakah *Tax Avoidance* memiliki pengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *Transfer Pricing*?
3. Apakah *Exchange Rate* memiliki pengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *Transfer Pricing*?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menguji secara empiris adanya pengaruh *Multinationality* terhadap keputusan *Transfer Pricing*
2. Menguji secara empiris adanya pengaruh *Exchange Rate* terhadap keputusan *Transfer Pricing*
3. Menguji secara empiris adanya pengaruh *Tax Avoidance* terhadap keputusan *Transfer Pricing*

### 1.4 Kegunaan Penelitian

Informasi yang disajikan dalam penelitian ini, diharapkan dapat memberikan kegunaan antara lain sebagai berikut:

#### 1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi dasar rujukan dan melakukan penambahan atas variabel lain supaya penelitian ini dapat berguna lebih bermanfaat bagi akademisi dan lain-lain.

#### 2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan menambah pengetahuan tentang Pengaruh *Multinationality*, *Exchange Rate*, dan *Tax Avoidance*.

### 3. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan untuk menambah pengetahuan tentang Pengaruh *Multinationality*, *Exchange Rate*, dan *Tax Avoidance*

### 4. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan mengenai *Multinationality*, *Exchange Rate*, dan *Tax Avoidance* terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan multinasional di Indonesia. Sehingga membantu suatu pengambilan keputusan dan menambah kesadaran akan pentingnya etika bisnis.

