

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Derasnya perkembangan globalisasi yang terjadi didalam dunia ekonomi dan bisnis menyebabkan perkembangan perekonomian menjadi semakin pesat yang tidak mengenal batasan antar negara. Dimana perusahaan-perusahaan nasional sekarang menjelma menjadi perusahaan-perusahaan multinasional yang kegiatan usahanya tidak hanya berpusat pada satu negara melainkan di berbagai negara. Dalam rangka memperkuat globalisasi kegiatan usahanya perusahaan multinasional mendirikan anak-anak perusahaan cabang dan perwakilan usahanya di berbagai negara yang tujuannya untuk memperkuat aliansi strategi dan untuk menumbuh kembangkan pangsa pasar (*market share*) ekspor dan impor produk-produk mereka di berbagai negara (Sumarsan, 2013).

Dalam lingkungan perusahaan multinasional, terjadi berbagai transaksi antaranggota. Bentuk transaksi tersebut sangatlah luas, bisa berupa penjualan barang dan jasa, lisensi, royalti, paten, penjaminan utang, penjualan komponen perakitan produksi, hingga kerjasama operasional (Santoso, 2004). Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan domestik banyak yang mulai berubah menjadi

perusahaan multinasional atau biasa disebut *multinational corporation* (MNC). Perusahaan multinasional ini banyak melakukan operasi melalui anak perusahaan dan cabang-cabang di negara-negara lain (Brilianty, 2015).

Maraknya pertumbuhan dan perkembangan korporasi multinasional sebagai akibat dari internasionalisasi ekonomi, bisnis dan investasi tidak semata-mata memberikan manfaat yang positif untuk mengantisipasi perbedaan sumber daya dan kemampuan antar negara-negara di dunia, tetapi juga memberikan permasalahan baru bagi otoritas-otoritas fiskal dalam usahanya mengamankan penerimaan negara dari sektor pajak. Masalah baru dibidang perpajakan seiring dengan proses globalisasi dan berkembang pesatnya korporasi multinasional, salah satunya adalah mengenai penentuan tingkat kewajaran harga transaksi antara pihak-pihak dalam dan luar negeri yang mempunyai hubungan istimewa (*related parties*). Istilah *transfer pricing* menjadi begitu populer namun penanganannya belum memperlihatkan hasil yang cukup signifikan dalam struktur penerimaan negara (Suharto dalam Santoso, 2004).

Berdasarkan pasal 18 ayat (4) Undang-undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan, hubungan istimewa Wajib Pajak Badan dapat terjadi karena pemilikan atau penguasaan modal saham suatu badan oleh badan lainnya sebanyak $\geq 25\%$ (lebih dari atau sama dengan dua puluh lima persen), atau beberapa badan yang $\geq 25\%$ (lebih dari atau sama dengan dua puluh lima persen) sahamnya dimiliki oleh suatu badan. Hubungan istimewa dapat mengakibatkan

ketidakwajaran harga, biaya, atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha. Secara universal, transaksi antarwajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dikenal dengan istilah *transfer pricing*. Transaksi ini dapat mengakibatkan terjadinya pengalihan penghasilan, dasar pengenaan pajak (*tax base*) atau biaya dari satu wajib pajak kepada wajib pajak lain yang dapat direkayasa untuk menekan keseluruhan jumlah pajak terutang atas wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut (Hartati *et al.*, 2014).

Pihak-pihak berelasi dapat melakukan transaksi yang tidak akan dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Transaksi antara pihak-pihak berelasi juga dapat dilakukan dengan harga yang berbeda dengan transaksi serupa yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Sebagai contoh, anak perusahaan yang biasanya menjual produknya ke pihak independen dengan harga jual normal, mungkin akan diminta untuk menjual produknya ke induk perusahaan dengan harga pokok saja. Namun bisa saja dua perusahaan yang berelasi memiliki transaksi yang tidak istimewa. Contohnya adalah anak perusahaan yang menjual dengan harga jual normal kepada induknya. Mengingat dampak dari hubungan istimewa dengan suatu pihak, PSAK 7 mensyaratkan pengungkapan informasi tertentu dari pihak-pihak berelasi. (Juan dan Wahyuni dalam Lingga, 2012).

Dalam bidang perpajakan, *transfer pricing* sudah menjadi isu yang sering terjadi pada transaksi yang dilakukan oleh perusahaan multinasional. Dari sisi

pemerintahan, *transfer pricing* diyakini mengakibatkan berkurang atau hilangnya potensi penerimaan pajak suatu negara karena perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax countries*) ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah (*low tax countries*). Sementara dari sisi bisnis, perusahaan cenderung berupaya meminimalkan biaya-biaya (*cost efficiency*) termasuk didalamnya meminimalisasi pembayaran pajak perusahaan (*corporate income tax*). Bagi perusahaan multinasional, *transfer pricing* dipercaya menjadi salah satu strategi yang efektif untuk memenangkan persaingan dalam memperebutkan sumber daya yang terbatas (Santoso, 2004).

Dari sudut pandang Direktorat Jenderal Pajak (DJP), tidak diragukan lagi bahwa *transfer pricing* sangat berpengaruh terhadap penerimaan pajak negara. Direktur Jenderal Pajak, Ken Dwijugasteady, mengungkapkan bahwa terdapat 2000 perusahaan multinasional yang beroperasi di Indonesia tidak membayar pajak penghasilan badan selama 10 tahun terakhir karena alasan merugi. Menurut informasi dari DJP, ada tiga penyebab utama 2000 perusahaan multinasional tersebut terindikasi mengemplang pajak selama bertahun-tahun, salah satunya karena adanya *transfer pricing* (Ariyanti, 2016).

Ditinjau dari perspektif perpajakan internasional, suatu perusahaan multinasional akan berusaha meminimalkan beban pajak global mereka dengan cara memanfaatkan ketiadaan ketentuan perpajakan suatu negara yang tidak mengatur ketentuan anti penghindaran pajak (*anti tax avoidance*) atau

mengaturnya tetapi tidak memadai, sehingga menimbulkan peluang yang bisa dimanfaatkan untuk melakukan praktik penghindaran pajak (Gravelle, 2009).

Kegiatan usaha melalui *transfer pricing* ini dipercaya pula oleh para ahli dapat menghindari pajak berganda (PricewaterhouseCoopers, 2009, dalam Hartati *et al.*, 2014). Namun di satu sisi, *transfer pricing* sering mengalami masalah dalam aspek penyalahgunaan pajak, karena kegiatan ini menyangkut masalah bea cukai, ketentuan *anti dumping*, perubahan pengalihan penghasilan, dan perubahan dasar pengenaan pajak (*tax base*) dari satu wajib pajak kepada wajib pajak lain. Dengan kata lain, realitanya adalah *transfer pricing* ini menimbulkan kemungkinan-kemungkinan adanya rekayasa jumlah pajak yang terutang atas wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut (Hartati *et al.*, 2014).

Perusahaan multinasional akan berusaha untuk memaksimalkan penghasilan secara global dan meminimalkan beban pajak terutama pajak penghasilan badan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan melakukan praktik *transfer pricing* (Suandy, 2011).

Penelitian mengenai motivasi pajak dan kaitannya dengan keputusan *transfer pricing* telah dilakukan. Penelitian yang membahas mengenai hal ini adalah penelitian Yuniasih *et al.*, (2012) yang mengatakan bahwa keputusan *transfer pricing* dipengaruhi oleh motivasi dalam hal perpajakan. Keputusan melakukan *transfer pricing* pada umumnya dapat mengakibatkan pembayaran pajak lebih rendah secara global. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Hartati *et*

al., (2014) yang menyatakan bahwa motivasi pajak memiliki pengaruh dalam pengambilan keputusan *transfer pricing*. Penelitian yang dilakukan oleh Noviasatika F. *et al.*, (2016), menyatakan hasil yang sejalan dengan peneliti pendahulunya, yaitu pajak mempengaruhi keputusan melakukan *transfer pricing*.

Claessens *et al.*, (2000), menyatakan bahwa pemegang saham mayoritas cenderung mengutamakan kepentingan mereka sendiri dibandingkan dengan kepentingan investor dan *stakeholder* lain. Kemudian Pemegang saham mayoritas mempunyai kekuatan untuk mempengaruhi manajemen dalam membuat keputusan-keputusan yang hanya memaksimalkan kepentingannya dan merugikan kepentingan pemegang saham minoritas. Hal ini mendorong pemegang saham mayoritas untuk melakukan *tunneling* yang merugikan pemegang saham minoritas.

Istilah *tunneling* seperti yang disebut oleh Claessens dikenal dengan *tunneling incentive* atau insentif terowongan. ‘*Tunneling*’ bisa diartikan sebagai terowongan atau jalan bawah tanah, dimana suatu pihak (*controlling shareholder*) akan mencari jalan untuk menyalurkan “sesuatu manfaat” tanpa diketahui atau disadari oleh pihak lain (*minority shareholders*). Oleh sebab itu, istilah *tunneling* dipakai dalam konteks pengambilan manfaat atau keuntungan dari perusahaan oleh *controlling shareholder*, yang merugikan kepentingan *minority shareholders*, biasanya terjadi pada perusahaan terbuka/publik (Mutamimah, 2009).

Istilah “*tunneling*” pertama kali didefinisikan menurut La Porta *et al.*, (2000), *tunneling* datang dalam dua bentuk. Pertama, pemegang saham pengendali hanya dapat mentransfer sumber daya dari perusahaan untuk kepentingan sendiri melalui transaksi *self-dealing*. Kedua, pemegang saham pengendali dapat meningkatkan kepemilikan perusahaannya tanpa mentransfer aset apapun, yaitu melalui *dilutive share issues*, *freezeouts minority*, *insider trading*, *creeping acquisitions*, atau transaksi keuangan lainnya yang mendiskriminasi kelompok minoritas.

Tunneling dapat berupa transfer ke perusahaan induk yang dilakukan melalui transaksi pihak berelasi atau pembagian dividen. Transaksi pihak berelasi lebih umum digunakan daripada pembagian dividen (La Porta *et al.*, 2000). Transaksi pihak berelasi atau *transfer pricing* akan menguntungkan pemegang saham mayoritas karena laba perusahaan tidak perlu dibagi dengan pemegang saham minoritas.

Terdapat beberapa permasalahan yang terjadi terkait dengan penyimpangan terhadap praktik *transfer pricing*, salah satunya terjadi pada sektor otomotif dan komponen pada PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia yang melakkan restrukturisasi mendasar yang mengakibatkan penurunan pendapatan yang disebabkan adanya permainan harga transfer.

Kasus perusahaan raja otomotif di Indonesia PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN). Dilansir dari nasional.konten.co.id Senin

(25/3/2013) dimana sidang sengketa pajak antara PT. Toyota Motor Manufaktur Indonesia (TMMIN) dengan Direktur Jendral (Ditjen) Pajak.

Majelis hakim yang diketuai Sukma Alam itu menutup sidang kedua belas kali sejak tahun lalu. Kasus sengketa pajak dengan perusahaan otomotif asal Jepang itu melibatkan nilai pajak yang besar dan proses penyelesaiannya cukup alot. Dalam sidang terakhir yang dimana dimaksudkan forum penutup bagi kedua pihak, malah terjadi debat sengit kedua belah pihak untuk menarik perhatian majelis hakim. Sengketa dengan TMMIN ini terjadi karena koreksi yang dilakukan oleh Ditjen Pajak terhadap nilai penjualan dan membayar royalti TMMIN.

Kasus sengketa pajak ini seputar laporan pajak tahun 2008. Saat itu, pemegang saham TMMIN ialah Toyota Motor Corporation sebesar 95% dan sisanya 5% dimiliki PT. Astra Internasional, Tbk. Dalam pelaporan pajak yang dilaporkan, TMMIN menyatakan penjualan mencapai Rp 32,9 triliun, namun Ditjen Pajak mengoreksi nilainya menjadi Rp 34,5 triliun atau ada koreksi sebesar Rp 1,5 triliun. Dengan nilai koreksi sebesar Rp 1,5 triliun, TMMIN harus menambah pembayaran pajak sebesar Rp 500 miliar. Ditjen Pajak mengoreksi hitungan bisnis TMMIN setelah membandingkan bisnis TMMIN sebelum 2003 dengan sesudah 2003. Sebelum 2003, perakitan mobil (manufaktur) Toyota Astra masih digabung dengan bagian distribusi dibawah bendera Toyota Astra Motor (TAM).

Namun sesudah 2003, bagian perakitan dipisah dengan bendera TMMIN sedangkan distributor dan pemasaran dibawah bendera TAM. Mobil-mobil yang diproduksi oleh TMMIN dijual dulu ke TAM, lalu dari Tam dijual ke Auto 2000 dari Auto 2000, mobil-mobil itu dijual ke konsumen. Sebelum laporan keuangan dipisah, margin laba sebelum pajak (gross margin) TAM mengalami peningkatan 11% hingga 14% per tahun. Namun setelah dipisah, gross margin TMMIN hanya sekitar 1,8% hingga 3% per tahun. Sedangkan laporan keuangan di TAM, gross margin mencapai 3,8% hingga 5%. Jika gross margin TAM digabung dengan TMMIN, Persentasenya masih sebesar 7%. Artinya lebih rendah 7% dibandingkan saat masih digabung mencapai 14%. Aparat pajak menduga, laba sebelum pajak TMMIN berkurang setelah 2003 karena pembayaran royalti dan pembelian bahan baku yang tidak wajar. Penyebab lainnya penjualan mobil kepada pihak terafiliasi seperti TAM (Indonesia) dan TMAP (Singapura) di bawah harga pokok produksi sehingga mengurangi peredaran usaha.

Dalam pemeriksaan itu, aparat Ditjen Pajak menyoroti penjualan mobil Toyota Fortuner, Kijang Inovva dan Toyota Dyna pada 2008, Fortuner type G dijual ke TAM sebesar Rp 166 juta per unit atau 4% di bawah harga pokok produksi. Sedangkan penjualan dari TAM ke Auto 2000 sebesar Rp 252 juta atau dengan margin keuntungan 50%. Harga ini belum merupakan harga yang berlaku kepada konsumen. Begitu pula dengan produk Kijang Inova dari TMMIN ke TAM RP 108 juta atau 4% - 5% di bawah harga pokok, sedangkan TAM menjual Auto 2000 Rp

141 juta atau memiliki margin 30%, harga jual yang rendah dari TMMIN ini mengurangi penerimaan negara melalui Pajak Penjualan atas Barang Mewah. Menurut aparat pajak pemisahan kedua perusahaan ini seharusnya tidak berdampak pada berkurangnya keuntungan kotor (gross margin) maupun nett margin. Seharusnya saling menguntungkan yang terjadi, TMMIN dibebani rugi sedangkan TAM untung besar, aparat pajak berkesimpulan bahwa terjadi transfer pricing yang tidak wajar. Sebagai jurus pamungkas, disidang kemarin aparat pajak menyerahkan satu perusahaan pembanding yang sama persisi dengan TMMIN.

Pada tahun yang sama, perusahaan yang namanya dirahasiakan itu mengalami laba 7,14% pada 2008 atau 10 kali lebih besar dari TMMIN. Dan jika dilihat kinerja laba tahun 2004-2010, kinerja laba TMMIN pun masih jauh lebih kecil dari competitor tersebut, dimana TMMIN hanya dapat mencapai laba 2,09% sementara kompetitornya 10,28%. Catatan lainnya adalah perusahaan yang menjadi pembanding aparat pajak bersetatus merugi yakni Hindustan Motor, Force Motor, Shenyang Jinbei, Dongan Helbao, dan Yulon Motor Company. Sedangkan TMMIN pada tahun 2008 masih untung. Sengketa pajak yang terjadi antara Ditjen Pajak dengan produsen mobil asal Jepang ini juga pernah terjadi untuk tahun pajak 2005 dan 2007 hingga kini belum juga diputus, walupun sidang telah lama berakhir.

Berdasarkan contoh kasus diatas memperlihatkan bahwa praktek transfer pricing merupakan salah satu sekema yang sangat rawan untuk dijadikan jalan pintas untuk memperoleh laba. Hal ini diperparah dengan data yang dikeluarkan oleh

Organization for Economic and development (OECD) bahwa 60% dari total perdangan dunia terindikasi melakukan praktek transfer pricing (Indah Dewi Nurhayati, 2013).

Penelitian tentang *tunneling incentive* telah dilakukan oleh Yuniasih *et al.* (2012) yang menyimpulkan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan manufaktur dalam melakukan *transfer pricing*. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Hartati *et al.*, (2015) yang menyatakan bahwa motivasi *tunneling incentive* memiliki pengaruh dalam pengambilan keputusan *transfer pricing*. Penelitian yang dilakukan oleh Noviasatika F. *et al.*, (2016), menyatakan hasil yang sejalan dengan peneliti pendahulunya, yaitu *tunneling incentive* mempengaruhi keputusan melakukan *transfer pricing*. Berdasarkan latar belakang yang penulis uraikan di atas, maka penelitian ini dilakukan untuk menguji relevansi hasil dari penelitian terdahulu (Yuniasih, 2012, Hartati 2015 dan Noviasatika F. *et al*, 2016) sehingga dapat diketahui apakah teori yang dihasilkan masih dapat digunakan sebagai dasar keilmuan untuk sekarang dan seterusnya, dengan judul **“Pengaruh Beban Pajak dan Tunneling Incentive Terhadap Transfer Pricing pada Perusahaan Manufaktur sub sektor Makanan dan Minuman yang terdapat Di Bursa Efek Indonesia 2013-2017.”**

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah Penelitian

1.2.1 Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian yang penulis telah uraikan di atas, maka dapat diidentifikasi masalah pokok sebagai berikut :

1. Masih banyak perusahaan multinasional yang dengan sengaja melakukan kecurangan-kecurangan dalam memenuhi pajaknya dengan membayar pajak rendah.
2. Masih lemahnya perlindungan bagi pemegang saham minoritas yang mendorong pemegang saham mayoritas untuk melakukan tunneling yang merugikan bagi pemegang saham minoritas
3. Masih banyak kasus transfer pricing yang terjadi karena kurangnya hukum bagi pelaku transfer pricing

1.2.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka masalah yang akan diteliti dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana beban pajak pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.
2. Bagaimana *tunneling incentive* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.

3. Bagaimana *transfer pricing* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.
4. Seberapa besar pengaruh beban pajak terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.
5. Seberapa besar pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.
6. Seberapa besar pengaruh beban pajak dan *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui beban pajak pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.
2. Untuk mengetahui *tunneling incentive* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.

3. Untuk mengetahui *transfer pricing* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.
4. Untuk mengetahui beban pajak terhadap *transfer pricing* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.
5. Untuk mengetahui *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.
6. Untuk mengetahui beban pajak dan *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017.

1.4 Kegunaan Penelitian

Manfaat penelitian dapat dikaitkan dengan hal-hal yang bersifat teoritis yaitu untuk mengembangkan ilmu yang terdapat dalam bentuk manfaat praktis, yang dalam bentuk manfaat praktis menyangkut pemecahan masalah- masalah yang aktual. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat mempunyai manfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Hasil penelutuan ini diharapkan mampu memberikan tambahan kajian dalam penelitian mengenai transaksi *Transfer Pricing* dan latar belakang dilakukannya transaksi tersebut bagi perusahaan.

2. Secara Praktis

penelitian ini diharapkan mampu memberikan kegunaan bagi:

1) Pemerintah

Guna memperbaiki peraturan perundang-undangan mengenai kegiatan transfer pricing yang dilakukan oleh perusahaan multinasional, sehingga dapat mengurangi kecurangan pajak yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan terkait.

2) Pengguna Informasi Laporan Keuangan

Pengguna laporan keuangan yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat lebih berhati-hati dan lebih cermat menganalisis terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh direksi guna kepentingan pribadi. Juga bagi pemegang saham minoritas untuk dapat lebih cermat dalam mengamati adanya keputusan dari pemegang saham mayoritas yang dapat merugikan mereka.

3) Penulis

Merupakan suatu sarana untuk meningkatkan kemampuan dalam memecahkan permasalahan yang ada dalam praktek dengan ilmu yang

diperoleh selama dibangku kuliah. Dapat memberikan bukti empiric mengenai pengaruh beban pajak dan tunneling insentive terhadap transfer pricing

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan Manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017. Dalam pengumpulan data, peneliti mengambil data secara sekunder dengan mengunjungi situs resmi www.sahamok.com dan www.idx.co.id