

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Keadaan ekonomi dunia sekarang ini sudah membawa ekonomi dunia memberikan kemajuan dan perbaikan pesat. Perkembangan perekonomian ini dikarenakan adanya pengaruh globalisasi yang memudahkan perdagangan antar negara untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Para pengusaha dalam negeri membentuk perusahaan anak dan cabang perusahaan di luar negeri untuk melakukan transaksi dan investasi berskala internasional (Jafri & Mustikasari, 2018). Transaksi itu dapat berupa transaksi modal barang, jasa dll untuk keperluan kebutuhan produksi atau tambahan investasi modal. Masing-masing negara yang menjadi tempat domisili antar perusahaan dalam satu grup menerapkan tarif pajak yang berbeda hal ini yang digunakan oleh perusahaan sebagai cara untuk mengalihkan penghasilan untuk membatasi beban pajak dengan menyelesaikan pertukaran dengan pihak-pihak yang memiliki hubungan luar biasa dengan biaya yang disepakati kedua badan usaha dalam transaksi perdagangan.

Transfer pricing adalah salah satu teknik yang digunakan oleh organisasi untuk memindahkan manfaat ke cabang atau cabang tambahan yang terletak di negara dengan tingkat biaya rendah. Laba yang dialihkan melalui transaksi bisnis berskala internasional baik yang berbentuk transaksi barang atau jasa transaksi *financial* atau transaksi modal lainnya yang melibatkan pihak memiliki hubungan khusus. Perusahaan multinasional adalah perusahaan memiliki kantor-kantor cabang di banyak negara hal ini dapat dimanfaatkan perusahaan untuk mengefisiensikan biaya pajak untuk memaksimalkan laba dengan cara melakukan transaksi *transfer pricing* dengan pihak berelasi (Adawiyah et al., 2018).

Transfer pricing terbagi ke dalam 2 kelompok yaitu transaksi antar divisi dalam suatu perusahaan dan transaksi bisnis antar perusahaan memiliki hubungan khusus. Harga yang terbentuk dalam transaksi hubungan istimewa merupakan harga kesepakatan antar kedua belah pihak bisa dengan mengurangi dan menambahkan harga beli yang tentunya harga tersebut tidak sebanding dengan harga pasar. Dalam transaksi normal yang tidak dipengaruhi hubungan khusus harga barang atau jasa terbentuk melalui hukum permintaan dan penawaran (Jafri & Mustikasari, 2018). Harga Transaksi dipengaruhi hubungan khusus menjadi tidak wajar karena terbentuk melalui harga kesepakatan bukan dengan kekuatan pasar hukum permintaan dan penawaran. Terdapat hubungan istimewa jika penguasaan modal atau penyertaan saham suatu badan usaha dengan badan usaha lainnya sebesar di atas 25%. Selain itu adanya ketergantungan dengan Wajib Pajak lainnya karena kepemilikan modal, penguasaan manajemen, ketersediaan bahan input produksi dan kemampuan penggunaan teknologi.

Contoh badan usaha multinasional melakukan transaksi harga kesepakatan ialah Starbucks. Di tahun 2011 Starbucks tidak melunasi kewajiban pajak karena perusahaan mengalami kerugian dari tahun 2008. Padahal, berdasarkan data informasi keuangannya, organisasi tersebut mencatatkan transaksi pada tahun 2011 sekitar Rp. 1,7 triliun. Sementara di negara Inggris, dalam menjalankan bisnisnya, Starbucks cuma membayar £6 juta sebagai biaya pajak, manfaat organisasi dalam bentuk royalti dipindahkan ke organisasi cabang di negara Belanda. Dalam peraturan perpajakan di Belanda pendapatan yang berasal dari royalti dikenakan tarif pajak lebih kecil (Saraswati & Sujana2, 2017). Sementara itu di Indonesia estimasi pergerakan dilakukan oleh PT. Adaro Indonesia. Adaro bekerja di bidang transaksi batubara kemudian pada saat itu menawarkan batu bara kepada Coaltrade Service International Pte. Ltd., terletak di Singapura. Coaltrade berafiliasi atau memiliki hubungan istimewa dengan Adaro, adaro melakukan transaksi penawaran batu bara dengan harga di bawah harga pasar

kepada Coaltrade kemudian oleh Coaltrade batu bara tersebut dijual menggunakan harga pasar.

Dalam kasus tersebut PT Adaro Indonesia tentu saja merugikan pihak Indonesia karena telah menjual batu bara di bawah harga pasar yang berdampak pada menurunnya jumlah pendapatan penjualan perusahaan sehingga pajak yang dipungut atas laba usaha PT. Adaro Indonesia jumlahnya menjadi lebih kecil. Hal ini terungkap karena laba perusahaan Coaltrade pada informasi keuangan Coaltrade periode 2002-2005 menunjukkan meningkat dari PT Adaro Indonesia (Saraswati & Sujana, 2017). Tindakan *transfer pricing* sebenarnya telah diatur dalam Pasal 18 ayat 4 UU Nomor 7 Tahun 2021 tentang harmonisasi perpajakan. Di dalam pasal tersebut Wajib Pajak menerapkan transaksi dengan pihak berelasi dengan penyertaan modal paling sedikit 25% dengan perusahaan lainnya dan harga dalam transaksi tersebut harus sesuai dengan harga pasar atau harga wajar sebagaimana harga lazim yang dalam transaksi normal.

Jika badan usaha menerapkan transaksi dengan harga di bawah dari harga wajar maka berdasarkan Pasal 18 ayat 3 UU Nomor 7 Tahun 2021 tentang harmonisasi perpajakan petugas pajak berhak menghitung dan menentukan kembali penghasilan kena pajak bagi badan usaha atau perorangan yang melakukan transaksi dengan pihak berelasi (Maulani et al., 2021). Penelitian mengenai dampak tarif pajak terhadap *transfer pricing* ini sebelumnya sudah pernah dilakukan dalam penelitian (Refgia Thesa, 2017) menjelaskan tarif pajak membawa dampak positif terhadap *transfer pricing*. Dalam riset (Novira et al., 2020) menerangkan pajak tidak memiliki akibat pada keputusan *transfer pricing*. Meminimalisasi biaya pajak tidak hanya dengan *transfer pricing* kebijakan lain yang bisa digunakan perusahaan salah satunya perencanaan pajak.

Selain tarif biaya komponen lain yang dapat memicu estimasi perpindahan produk adalah profitabilitas. Profitabilitas adalah instrument mengukur kapasitas badan usaha mendapatkan manfaat dari aset yang

dikelolanya. Integritas informasi keuangan adalah faktor penting menyajikan informasi kepada pemangku kepentingan (Malau & Murwaningsari, 2018). Perdagangan internasional menggunakan harga khusus dapat digunakan oleh badan usaha untuk meningkatkan rasio profitabilitasnya contohnya dengan melakukan transaksi penjualan barang atau jasa dengan pihak berelasi.

Jika hal itu dilakukan maka beban pajak perusahaan akan lebih efisien dan berdampak pada kenaikan laba. Pengujian pengaruh profitabilitas terhadap *transfer pricing* sebelumnya pernah dilakukan diantaranya penelitian menurut (Junaidi & Yuniarti, Zs, 2020) menerangkan bahwa profitabilitas membawa dampak positif pada perdagangan internasional menggunakan harga khusus. Jika perusahaan memiliki profitabilitas tinggi investor memperoleh keuntungan besar dari deviden dibagikan oleh pihak manajemen. Sebagai apresiasi atas pencapaian laba oleh manajemen maka akan ada bonus yang diberikan dari investor kepada pihak manajemen. Kemudian dalam penelitian (Ilmi, Fahimatul; Prastiwi, 2019) disebutkan bahwa profitabilitas membawa dampak pengaruh terhadap praktik *transfer pricing* karena dengan kenaikan profitabilitas perusahaan dianggap mampu menghasilkan laba dan jumlah pajak yang dikenakan atas perolehan laba tidak begitu berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Selain motivasi pajak dan profitabilitas penyebab lainnya adalah *sales growth* atau pertumbuhan penjualan. Menurut (Sholehah & Oktaviani, 2022) *Sales Growth* adalah kenaikan penjualan dari periode ke periode dan menggambarkan prospek kinerja keuangan perusahaan di masa mendatang. Kenaikan pendapatan tersebut bisa bersumber dari transaksi penjualan atau penanaman modal badan usaha. Pertumbuhan penjualan memberikan gambaran penting mengenai baik atau buruknya tingkat penjualan dan memperkirakan kenaikan estimasi profit yang akan dicapai di waktu mendatang atau di periode selanjutnya.

Hal itu membuat perusahaan cenderung mengamankan labanya dari pengenaan tarif pajak tinggi memindahkan sebagian manfaat diperoleh ke

cabang perusahaan atau anak perusahaan tarif pajak rendah di negara lain melalui praktik *transfer pricing*. Penghindaran dari pengenaan pajak legal atau yang disebut *tax avoidance* yaitu pehindaraan yang sifatnya memanfaatkan celah atau kelemahan hukum yang terdapat pada undang-undang perpajakan mengenai biaya yang dikurangkan penghasilan bruto atau penghasilan yang tidak dikenai pajak. Beberapa penelitian *sales growth* terhadap *tax avoidance* penghidaran pajak secara legal salah satunya *transfer pricing* sudah pernah dilakukan, diantaranya dalam penelitian (Alim & Novita, 2021) menerangkan *sales growth* membawa dampak pengaruh terhadap *tax avoidance*.

Jika *Sales growth* meningkat maka kemungkinan laba badan usaha dan biaya pajak manfaat penghasilan yang dibayarkan perusahaan juga akan meningkat. Riset yang dilakukan (Dewinta & Setiawan, 2016) menyatakan penjualan yang bertumbuh mempunyai pengaruh positif pada *tax avoidance* artinya jika penjualan bertumbuh maka *tax avoidance* akan semakin meningkat karena nilai penjualan yang besar berpotensi meningkatkan laba perusahaan juga. Sedangkan, dalam penelian (Carolina & Purwantini, 2020) menerangkan bawah pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh pengaruh terhadap *tax avoiodance* hal itu disebabkan karena peningkatan *sales growth* akan meningkatkan potensi pemungutan pajak yang besar pula hal ini menjadi perhatian bagi petugas pajak. Pihak manajemen perusahaan harus dapat mempertimbangkan dan memperhitungkan segala aspek jika perusahaan mengambil kebijakan *tax avoidance*. Mengingat landasan yang dijelaskan di atas maka peneliti tertarik ingin menguji kembali pengaruh beban pajak, profitabilitas dan *sales growth* pada *transfer pricing*.

Perusahaan sektor manufaktur banyak mengalami perkembangan bisnis usaha bahkan telah berskala internasional mempunyai perusahaan anak dan cabang di banyak negara yang terkumpul dalam satu grup. hal ini menjadi alasan investor luar dan dalam negeri untuk menginvestasikan modalnya pada perusahaan sektor manufaktur agar memperoleh keuntungan maksimal. Jenis

penelitian yang digunakan *library research* dan prosedur pengumpulan data informasi data informasi tertulis bahan pustaka yang berkaitan dengan objek penelitian. Mengingat landasan peristiwa-peristiwa yang telah diperhatikan dan kajian-kajian yang telah dilakukan maka membuat peneliti tertarik untuk melakukan pengujian riset dengan judul “Pengaruh Beban Pajak, Profitabilitas, *Sales Growth* Terhadap *Transfer Pricing* (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar Kimia yang Terdaftar Tahun 2017-2021 di Bursa Efek Indonesia)”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan premis yang telah dijelaskan di atas, maka rencana permasalahan dalam pengujian ini akan dibahas sebagai berikut:

1. Apakah tarif pajak memotivasi badan usaha untuk melakukan penerapan kebijakan *transfer pricing*?
2. Apakah produktivitas memotivasi badan usaha untuk melakukan penerapan kebijakan *transfer pricing*?
3. Apakah *sales growth* memotivasi badan usaha untuk melakukan penerapan kebijakan *transfer pricing*?
4. Apakah tarif pajak, produktivitas dan pertumbuhan penjualan memotivasi badan usaha untuk melakukan kebijakan *transfer pricing*?

1.3. Ruang Lingkup

Objek yang dikonsentrasikan dalam pengujian ini adalah perusahaan-perusahaan manufaktur bidang perdagangan saham material utama yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2021 yaitu perusahaan internasional yang memiliki kantor cabang di berbagai negara dan total objek penelitian 67 perusahaan. Variabel bebas dalam pengujian ini adalah tarif pajak, produktivitas dan pertumbuhan penjualan dan variabel terikat yang adalah *transfer pricing*. Materi pengujian sebagai bahan pokok materinya adalah definisi *transfer pricing*, beban pajak, profitabilitas, *sales growth*, analisis data uji statistik, metode analisis regresi linear berganda, uji asumsi klasik dan pengujian hipotesis.

1.5. Tujuan Penelitian

Setelah latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui adanya pengaruh beban pajak terhadap *transfer pricing*.
2. Mengetahui adanya pengaruh profitabilitas terhadap *transfer pricing*.
3. Mengetahui adanya pengaruh Sales Growth terhadap *transfer pricing*.
4. Mengetahui adanya pengaruh beban pajak, profitabilitas dan *sales growth* secara simultan terhadap *transfer pricing*.

1.6. Manfaat Penelitian

Kontribusi manfaat yang diberikan dalam pegujian ini adalah antara lain:

a. Kontribusi Teoritis

Sebagai mahasiswa konsentrasi akuntansi, penelitian ini memiliki harapan dapat memperluas wawasan mahasiswa tentang praktik *transfer pricing* yang dilakukan para pelaku usaha untuk memuluskan jalannya dalam meminimalisir pembayaran pajak.

b. Kontribusi Praktis

Pengujian ini dalam menjadi acuan bagi pelaku usaha bahwa dalam transaksi dengan pihak memiliki hubungan istimewa harus menggunakan harga wajar dan tidak melakukan manipulasi harga yang dapat menimbulkan kerugian negara.

c. Kontribusi Kebijakan

Sebagai bahan evaluasi bagi pemerintah pentingnya pengawasan dan efektivitas peraturan perundang-undangan perpajakan untuk mencegah penyalahgunaan *transfer pricing*.