

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perekonomian dunia pada era globalisasi ini berkembang sangat cepat mendorong perusahaan multinasional melakukan diversifikasi untuk memasuki berbagai pasar dengan tujuan memperluas bidang usahanya, secara tidak langsung juga merebaknya konglomerasi dan divisionalisasi atau departemenisasi perusahaan. Semakin luas bidang usaha suatu perusahaan maka keuntungan perusahaan juga semakin besar. Manajemen umumnya mengurangi resiko bisnis yang dihadapinya dengan membentuk divisionalisasi, dimana masing-masing divisi merupakan pusat pertanggungjawaban (Arif dan Dewi, 2019). Semakin luas diversifikasi yang dilakukan oleh manajemen puncak, maka semakin diperlukan alat untuk mengintegrasikan unit-unit organisasi yang telah dibentuk. *Transfer pricing* adalah salah satu alat untuk menciptakan integrasi dalam perusahaan yang mendiversifikasi bisnisnya, berorientasi pada desentralisasi. Perbedaan tarif pajak juga menjadi pendorong perusahaan multinasional untuk membuat keputusan *transfer pricing*. *Transfer pricing* adalah harga atau nilai jual khusus yang digunakan dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*), (Wafiroh, Novi Lailiyul, 2015). *Transfer pricing* sering disamaartikan dengan *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional*, atau *internal pricing* yang merupakan harga yang diperhitungkan untuk keperluan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antar anggota. *Transfer pricing* juga sering

digunakan oleh perusahaan multinasional untuk meminimalkan jumlah pajak yang dibayar melalui rekayasa harga yang ditransfer antar divisi atau perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Hubungan istimewa ketika perusahaan melakukan penjualan ke pihak berelasi dibawah harga pasar. Pajak memiliki sifat memaksa sehingga pemerintah mewajibkan suatu perusahaan multinasional untuk membayar pajak yang tentunya membuat perusahaan merasa mendapatkan tekanan karena harus secara rutin membayar pajak kepada negara. Sehingga manager memilih melakukan cara untuk meminimalkan pembayaran pajak yaitu dengan *transfer pricing* ke grup perusahaannya yang ada di negara lain agar pajak yang dibayar oleh perusahaan bisa seminimal mungkin (Santosa dan Suzan, 2018). Perusahaan multinasional sering memanfaatkan celah aturan perpajakan untuk melakukan manajemen pajak dengan melakukan *transfer pricing* yaitu memindahkan keuntungan atau penghasilan yang didapat ke perusahaan afiliasi yang berada di negara lain, sehingga total pajak perusahaan yang dibayarkan jadi lebih rendah dan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan tersebut semakin tinggi. Hal tersebut telah menyebabkan kerugian yang besar bagi negara berkembang termasuk Indonesia, karena pajak merupakan salah satu sumber APBN bagi negara Indonesia (Hartati, Desmiyawati, 2015). Sehingga saat ini *transfer pricing* menjadi salah satu permasalahan yang menjadi perhatian bagi para aparat pajak. Pajak merupakan masalah yang tidak bisa dihindari oleh setiap perusahaan, setiap perusahaan telah diwajibkan untuk melakukan pembayaran pajak sesuai dengan perhitungan yang berlaku. Tujuan dari *transfer pricing* sebenarnya adalah untuk mengakali jumlah laba perusahaan sehingga pajak yang

dibayar dan dividen yang dibagikan menjadi rendah. Adanya *transfer pricing* juga dapat mengefektifkan laba bagi perusahaan pada saat melakukan pembelian barang yang ada di pusat dengan menggunakan sistem pembayaran yang dilakukan dengan harga khusus. *Transfer pricing* diduga menimbulkan sejumlah permasalahan bagi perusahaan multinasional yang perekonomiannya melampaui batas negara. Perusahaan tersebut antara lain menyangkut bea cukai, ketentuan *anti dumping* dan perusahaan yang perekonomiannya tidak sehat. Para ahli juga mengakui bahwa *transfer pricing* akan bisa menjadi suatu masalah bagi perusahaan namun disamping itu juga memungkinkan perusahaan mendapatkan peluang untuk menyalahgunakan perusahaan yang berorientasi pada laba yang tinggi. Perusahaan yang memiliki anak cabang usahanya di luar negeri yang tarif pajaknya lebih tinggi maka akan menimbulkan masalah, karena perusahaan akan membayar pajak yang lebih tinggi dan laba yang didapatkan lebih sedikit. Banyak perusahaan yang melihat ini sebagai peluang untuk membuat strategi agar mendapatkan laba yang tinggi dari hasil penjualan dan penghindaran pajak. Hubungan istimewa diatur di dalam Undang-undang Pajak Penghasilan. Pasal 18 ayat 4 UU Nomor 36 Tahun 2008, cakupan hubungan istimewa terjadi apabila ada penyertaan kepemilikan secara langsung maupun tidak langsung minimal 25% pada Wajib Pajak lainnya. Lebih lanjut hubungan istimewa terjadi apabila beberapa wajib pajak secara langsung maupun tak langsung berada di bawah penguasaan yang sama. Sedangkan menurut PSAK 7, pihak-pihak yang dianggap mempunyai hubungan istimewa apabila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain

dalam mengambil keputusan keuangan dan operasional. Apabila entitas induk, entitas anak, dan entitas anak berikutnya saling terkait dengan entitas lainnya juga disebut dengan hubungan istimewa. Lebih lanjut cakupan istimewa terjadi apabila beberapa perusahaan berada di bawah penguasaan yang sama (entitas sepengendali) termasuk entitas induk dan entitas anak. Transaksi hubungan istimewa ini dapat menyebabkan perbedaan harga transfer dimana harga menjadi tidak wajar karena kekuatan pasar tidak berlaku apa adanya (Ayu, 2017). Menurut (Refgia, 2017), mengungkapkan bahwa perusahaan yang memiliki total aktiva besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan dimana dalam tahap ini arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relative lama, selain itu juga mencerminkan bahwa perusahaan relatif lebih stabil dan lebih mampu menghasilkan laba dibanding perusahaan dengan total aset yang kecil. Semakin besar asset suatu perusahaan dapat disimpulkan bahwa kompleksitas yang dimiliki perusahaan juga bertambah luas, termasuk pengambilan keputusan manajemen.

Menurut Dirjen Pajak Indonesia tidak diragukan lagi bahwa *transfer pricing* sangat berpengaruh terhadap penerimaan pajak negara. Menurut perhitungan Dirjen Pajak, negara berpotensi kehilangan 1.300 Triliun Rupiah akibat dari praktek *transfer pricing*. Bahkan lebih dipertegas lagi menurut informasi internal Dirjen Pajak bahwa kehilangan tersebut kebanyakan akibat adanya pembayaran bunga, royalti, serta *intra group service*, sehingga Dirjen Pajak percaya bahwa dengan menyetop pembayaran tersebut negara sudah tidak

perlu menambah hutang lagi. Kunci utama keberhasilan *Transfer pricing* dari sisi pajak adalah transaksi karena adanya hubungan istimewa tadi, bila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan keuangan dan operasional. Kegiatan ekspansi besar-besaran yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan untuk mempercepat pertumbuhannya telah banyak menimbulkan konglomerasi. Di Indonesia, konglomerasi mendominasi perekonomian nasional sekaligus memberikan kontribusi besar dalam krisis ekonomi nasional. Kepemilikan saham yang terkonsentrasi pada salah satu pihak akan memberikan kemampuan untuk mengendalikan kegiatan bisnis perusahaan yang berada dibawah kendalinya. Dengan kepemilikan yang terkonsentrasi pada satu pihak, menimbulkan kesempatan bagi pemegang saham pengendali untuk melakukan kegiatan *tunneling*. *Tunneling* adalah suatu perilaku yang bisa dikatakan menguntungkan pihak dari pemegang saham mayoritas karena mentransfer aset dan laba demi keuntungan mereka sendiri. Sedangkan apabila terdapat biaya yang muncul pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya tersebut (Hartati, Desmiyawati, 2015).

Pemegang saham pengendali berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) no.15 adalah entitas yang memiliki kepemilikan saham 20% atau lebih yang secara langsung atau tidak langsung berpengaruh signifikan terhadap kendali perusahaan (Saifudin dan Putri, 2018). Contoh *tunneling* tidak memberikan deviden, menjual aset perusahaan kepada perusahaan lain dengan harga dibawah harga pasar, dan memilih anggota keluarga untuk menduduki

posisi penting di perusahaan (Saifudin dan Putri, 2018). Pajak merupakan salah satu sumber penerimaan paling besar bagi negara untuk mendukung kegiatan pembangunan nasional di samping penerimaan dari sumber migas dan non migas. Kepatuhan wajib pajak dalam melakukan administrasi perpajakan sangat diperlukan guna tercapainya fungsi *budgetair* dan fungsi redistribusi pendapatan, serta penerimaan pajak juga menentukan kesejahteraan suatu negara dan dapat dikatakan bahwa pajak dijadikan sebagai ujung tombak pembangunan suatu Negara (Muhammadi et al, 2016).

Aparatur perpajakan atau otoritas fiskal selalu menginginkan transaksi hubungan istimewa tetap berdasar pada prinsip kewajaran dan bersifat *arm's length*. Negara-negara berkembang tak terkecuali Indonesia telah meyakini bahwa perusahaan multinasional yang berdiri di Indonesia menggunakan celah-celah peraturan perpajakan yang ada di luar negeri untuk memindahkan pendapatan dan profit perusahaan ke luar negeri melalui praktik *transfer pricing* dengan berbagai macam cara, sanggahan, dan *justifikasi* atas manipulasi transaksi tersebut sehingga mengurangi pendapatan pajak Indonesia. Dalam praktek *transfer pricing* yang perlu difokuskan oleh aparatour perpajakan adalah afiliasi (*associated enterprises*) dan prinsip kewajaran atas transaksi tersebut (Mispiyanti, 2015).

Berikut adalah contoh kasus *transfer pricing* perusahaan multinasional yang pernah terjadi seperti kasus Google, Starbucks, dan Amazon (www.bbc.com). Starbucks Inggris misalnya mempergunakan beberapa taktik untuk memanipulasi laba dengan mentransfer keuntungan ke luar negeri. Taktik pertama adalah dengan melakukan *offshore licencing*. Starbucks Inggris

mengklaim bahwa mereka tidak memiliki kekayaan intelektual atas lisensi resep, logo, dan desain. Hak kekayaan intelektual tersebut dipegang oleh perusahaan asal Belanda bernama Starbucks Coffee EMEA BV. Oleh karena itu, tiap tahun Starbucks Inggris membayar biaya lisensi yang cukup besar padahal hal tersebut dilakukan adalah untuk mentransfer keuntungan ke Belanda. Oleh perusahaan Belanda, pemasukan dari Inggris itu tergolong royalti dan dikenai pajak sangat kecil berdasarkan peraturan perpajakan Belanda. Taktik yang kedua yang dilakukan Starbucks berkaitan dengan pembelian kopi. Starbucks Inggris membeli biji kopi dari unit Starbucks yang berkedudukan di Swiss. Oleh karena itu, Starbucks Inggris mengeluarkan biaya pembelian untuk biji kopi tersebut. Padahal sesungguhnya apa yang telah dilakukan Starbucks Inggris tersebut adalah cara mereka untuk melakukan manajemen pajak perusahaan mereka. Oleh Starbucks Swiss, transfer bijih kopi tersebut dikategorikan sebagai penjualan komoditas dimana berdasarkan peraturan pajak Swiss hanya dikenai tarif 2%.

Menurut (Nugraha & Kristanto, 2019) *Transfer pricing sering* sekali disalahgunakan oleh perusahaan sebagai alat penghindaran pajak. Di Indonesia sendiri, perusahaan multinasional yang melakukan *transfer pricing* adalah Toyota Indonesia. Kasus skandal Toyota yang terendus setelah Direktorat Jendral Pajak memeriksa SPT (Surat Pemberitahuan Pajak Tahunan) Toyota Motor *Manufacturing* pada 2005. Belakangan, pajak Toyota pada 2007 dan 2008 juga ikut diperiksa karena Toyota mengklaim kelebihan membayar pajak pada tahun-tahun itu. Dari pemeriksaan SPT Toyota pada 2005 itu, petugas pajak menemukan sejumlah kejanggalan. Pada 2004 misalnya, laba bruto Toyota anjlok lebih dari 30

persen, dari Rp 1,5 triliun (2003) menjadi Rp 950 miliar. Selain itu, *rasio gross margin* atau perimbangan antara laba kotor dengan tingkat penjualan juga menyusut. Dari sebelumnya 14,59 persen (2003) menjadi hanya 6,58 persen setahun kemudian. Hal itu dapat terjadi karena Toyota melakukan restrukturisasi mendasar, dan pada tahun 2003. Astra menjual sebagian besar sahamnya di Toyota Astra Motor kepada Toyota Motor Corporation Jepang. Alasannya, Astra punya utang jatuh tempo yang tak bisa ditangguhkan lagi. Toyota Jepang kini menguasai 95 persen saham Toyota Astra Motor. Nama perusahaan berubah menjadi Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN). Untuk menjalankan fungsi distribusi di pasar domestik, Astra dan Toyota Motor Corporation Jepang kemudian mendirikan perusahaan agen tunggal pemegang merek dengan nama lama: Toyota Astra Motor (TAM). Setelah restrukturisasi itulah, laba gabungan kedua perusahaan Toyota anjlok. Melorotnya keuntungan Toyota membuat setoran pajaknya pada pemerintah juga berkurang. Sebelumnya, perusahaan ini bisa membayar pajak sampai setengah triliun rupiah. Pada 2004, pasca-restrukturisasi, dua perusahaan Toyota (TMMIN dan TAM) hanya membayar pajak Rp 168 miliar. Meski laba turun, omzet produksi dan penjualan mereka pada tahun itu justru naik 40 persen. Pemeriksa pajak menemukan jawabannya ketika memeriksa struktur harga penjualan dan biaya Toyota dengan lebih seksama. Di sinilah jejak *transfer pricing* perseroan ini mulai tercium. Dimana Toyota, memainkan harga transaksi dengan pihak terafiliasi dan menambah beban biaya lewat pembayaran royalti secara tidak wajar. Merujuk pada dokumen persidangan sengketa pajak ini, ada sejumlah temuan yang mengindikasikan

bahwa Toyota Indonesia menjual mobil-mobil produksi mereka ke Singapura dengan harga tidak wajar. *Transfer pricing* merupakan harga barang, jasa atau harta tak berwujud yang dialihkan antar divisi dalam suatu perusahaan atau dalam perusahaan yang memiliki hubungan istimewa atau perusahaan multinasional (Kurnianto, 2015).

Menurut (Mispiyanti, 2015) dalam pelaksanaannya WP dan pemerintah memiliki relevansi yang berbeda terkait dengan pelunasan pajak, bagi wajib pajak, pajak merupakan salah satu kewajiban yang akan mengurangi laba atau penghasilan yang diperoleh, sedangkan pemerintah berkeinginan penerimaan pajak yang kian meningkat untuk pendapatan negara. Pertentangan kepentingan tersebut yang menyebabkan wajib pajak condong melakukan pengelakan pajak untuk menurunkan pembayarannya.

Transfer pricing menurut (ATCI, 2020) adalah harga yang dibebankan oleh suatu perusahaan atas barang, jasa, *intangible assets* kepada perusahaan yang memiliki relasi istimewa. Relasi istimewa itu sendiri adalah hubungan antara induk perusahaan dengan anak cabang perusahaannya, dimana harga pajak yang ditujukan anak perusahaan lebih rendah daripada perusahaan induknya. Di tahun 2019 kasus penghindaran pajak dilakukan melalui *transfer pricing*, seperti yang dijalankan oleh perusahaan tambang besar di Indonesia. PT Adaro Energy Tbk disebut menjalankan *transfer pricing* melalui pihak anak usahanya yang berada di Singapura, Coaltrade Services International. Usaha itu disebutkan telah dijalankan sejak tahun 2009 hingga tahun 2017. Adaro ditaksir telah memanipulasi sedemikian rupa sehingga mereka hanya melunasi retribusi sebesar US\$ 125 juta

atau senilai Rp 1,75 triliun (kurs Rp 14 ribu) lebih rendah dari pada yang sebenarnya dibayarkan di Indonesia. Adaro memanipulasi celah dengan menjual batu baranya ke Coaltrade Services International dengan harga yang lebih murah, kemudian batu bara itu dijual ke negara lain dengan harga yang lebih tinggi. Alhasil penerimaan yang dikenakan pajak di Indonesia lebih rendah. Yang artinya pemasaran dan *profit* yang dilaporkan di Indonesia menjadi lebih rendah daripada semestinya, sebenarnya cara tersebut tidak melanggar ketentuan ataupun aturan. Tetapi tidak terhormat dilakukan, sebab perusahaan tersebut mendapat keuntungan menelusuri sumber daya di Indonesia, namun pendapatan pajak yang diterima negara tidak maksimal. Justru keuntungan itu dilarikan ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah (Noviastika dkk, 2016).

Praktek *transfer pricing* dalam *tunneling* ini dilakukan oleh perusahaan anak dengan cara menjual persediaan kepada perusahaan induk dengan harga jauh dibawah harga pasar, maka secara otomatis akan berpengaruh pada pendapatan yang diperoleh perusahaan anak, yang mengakibatkan laba perusahaan akan semakin kecil dari yang seharusnya. Atau bahkan apabila perusahaan anak membeli persediaan kepada perusahaan induk dengan harga yang jauh lebih mahal dari harga wajar maka pembebanan biaya bahan baku itu juga akan sangat berpengaruh terhadap laba yang akan diperoleh perusahaan anak, dan hal ini akan sangat menguntungkan bagi perusahaan induk yang tidak lain adalah pemegang saham mayoritas atas perusahaan anak tersebut. Berbeda halnya dengan yang dialami oleh pemegang saham minoritas yang jelas dirugikan oleh adanya praktik ini, yaitu deviden yang akan mereka terima akan semakin kecil atau bahkan tidak

akan ada pembagian deviden akibat perusahaan mengalami kerugian dengan besarnya pembebanan atas biaya persediaan yang dilakukan oleh perusahaan (Wafiroh, Novi Lailiyul, 2015).

(Hartati, Desmiyawati, 2015) Teori keagenan adalah suatu teori yang menyebutkan bahwa adanya perbedaan kepentingan antara pemilik perusahaan. Kemudian akan menimbulkan pertentangan antara kepentingan individu dengan kepentingan perusahaan. Teori keagenan dapat mengimplikasikan adanya asimetri informasi. Konflik antar kelompok atau *agency conflict* merupakan konflik yang timbul antara pemilik, dan manajer perusahaan dimana ada kecenderungan manajer lebih mementingkan tujuan individu dari pada tujuan perusahaan. Menurut (Santosa dan Suzan, 2018) pihak principal (pemilik) ingin membayar pajak sesuai dengan yang seharusnya guna menjaga reputasi perusahaan, sedangkan *agent* (manajer) cenderung melakukan usaha meminimalkan beban pajak yang harus ditanggung yang berguna untuk memaksimalkan laba perusahaan.

(Wafiroh, Novi Lailiyul, 2015) Dalam penelitiannya *Tunneling* yang merugikan pemilik saham minoritas tidak jarang terjadi mengingat kepemilikan saham di Indonesia cenderung terkonsentrasi pada sebagian kecil pihak, dimana peraturan dan undang-undang yang dibuat masih belum mampu melindungi kepentingan mereka. Manajemen akan berusaha meningkatkan laba perusahaan guna memperoleh bonus yang dijanjikan oleh pemilik perusahaan yang didasarkan pada laba.

Dalam penelitiannya (Mispiyanti, 2015) *Tunneling incentive* diproksikan dengan persentase kepemilikan saham 20% atau lebih yang dimiliki oleh pemegang saham yang berada di negara lain yang tarif pajaknya lebih rendah dari Indonesia. Hal ini sesuai dengan PSAK Nomor 15 yang menyatakan tentang pengaruh signifikan yang dimiliki oleh pemegang saham dengan persentase 20% atau lebih. Pemilihan populasi pada penelitian ini dikarenakan sebagian besar penanaman modal asing dilakukan pada perusahaan yang mempunyai kaitan intern perusahaan yang cukup substansial dengan induk perusahaan di luar negeri, serta sebagian besar penanaman modal asing dilakukan pada perusahaan manufaktur.

(Noviastika dkk, 2016) dalam penelitiannya mengemukakan setiap perusahaan yang telah berkembang akan terdapat banyak bagian atau divisi (divisionalisasi), karena tiap-tiap divisi akan memiliki suatu komitmen yang harus dicapai oleh setiap divisi tersebut. *Transfer pricing* yang memadai sangat diperlukan sehingga tidak akan memberatkan divisi yang ada, karena pilihan atas suatu metode *transfer pricing* yang tidak memuaskan salah satu divisi dapat menyebabkan sasaran perusahaan tidak tercapai secara optimal. Menunjukkan hasil penelitiannya bahwa pajak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Jafri & Mustikasari, 2018) dan penelitian (Santosa & Suzan, 2018) menunjukkan bahwa secara simultan pajak, *tunneling incentive* dan mekanisme bonus berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Sedangkan secara parsial pajak dan *tunneling*

incentive berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* dan mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Menurut (Ayu et al, 2017) menyatakan bahwa *tunneling* dapat muncul dalam dua bentuk. Pertama, pemegang saham pengendali dapat memindahkan sumber daya dari perusahaan ke dirinya melalui transaksi antara perusahaan dengan pemilik. Transaksi tersebut dapat dilakukan melalui penjualan aset, kontrak harga transfer, kompensasi eksekutif yang berlebihan, pemberian pinjaman dan lainnya. Kedua, pemegang saham pengendali dapat meningkatkan bagiannya atas perusahaan tanpa memindahkan aset melalui penerbitan saham dilutif atau transaksi keuangan lainnya yang mengakibatkan kerugian bagi pemegang saham non-pengendali.

Berdasarkan penelitian dari (Hidayat, 2019) menunjukkan secara universal transaksi antar wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa dikenal dengan istilah *transfer pricing*. Bahwasanya hubungan istimewa itu dapat mengakibatkan kekuranganwajaran harga, biaya atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha. Penelitian (Saifudin dkk, 2018) menunjukkan bahwa mekanisme bonus merupakan suatu strategi yang digunakan untuk memberikan penghargaan kepada direksi dengan melihat laba perusahaan secara keseluruhan. Karena apabila pemilik perusahaan atau para pemegang saham sudah menilai kinerja para direksi dengan penilaian yang baik maka pemilik perusahaan akan memberikan penghargaan kepada direksi yang telah mengelola perusahaannya dengan baik. Biasanya pemilik perusahaan akan melihat laba secara keseluruhan yang dihasilkan untuk menilai kinerja para direksinya.

Menurut (Chalimatussa'diyah, 2020) *Tunneling incentive* merupakan suatu perilaku pemegang saham mayoritas dalam mentransfer aset dan laba perusahaan yang berguna untuk keuntungan mereka sendiri, namun pemegang saham minoritas ikut menanggung biaya yang mereka bebankan. *Tunneling incentive* dilakukan oleh pemegang saham pengendali untuk memperoleh manfaat privat yaitu transfer sumber daya luar perusahaan demi kepentingan pemegang saham pengendali. Perusahaan melakukan *tunneling* bertujuan untuk meminimalkan biaya transaksi. Dengan melakukan *tunneling* kepada pihak pemilik hubungan istimewa maka biaya dapat ditekan sehingga lebih ekonomis dibandingkan dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Selain itu, perusahaan melakukan *tunneling* bertujuan memanipulasi laba.

Penelitian (Löffler, 2019) bahwa *trade-off* yang melekat dari harga transfer internasional antara anak perusahaan dapat dikurangi dengan memecah belah anak perusahaan dan menerapkan harga transfer domestik yang sesuai antara divisi anak perusahaan. Divisi hanya dapat efektif jika harga transfer domestik yang optimal tidak hanya memperhitungkan biaya barang yang diperdagangkan secara internal tetapi juga untuk selisih pajak. Menurut (Lutfia & Pratomo, 2018) harga transfer yaitu harga yang dibebankan satu sub unit untuk suatu produk atau jasa yang dipasok ke sub unit yang lain pada organisasi yang sama. Misalnya sebuah produsen mobil memiliki sebuah divisi terpisah yang membuat mesin, harga transfer adalah harga yang dibebankan divisi mesin ketika divisi tersebut memindahkan mesin ke divisi perakitan mobil. Harga transfer menciptakan pendapatan untuk sub unit yang menjual yaitu divisi mesin dan harga pembelian

untuk sub unit yang membeli yaitu divisi perakitan yang mempengaruhi laba operasi setiap unit.

(Arif & Dewi, 2019) dalam penelitiannya menyatakan bahwa laba antar divisi memengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing*, perusahaan yang telah berkembang usahanya akan terdapat berbagai macam divisi (divisionalisasi) karena akan tiap divisi akan memiliki komitmen yang harus dicapai dan dipertanggung jawabkan oleh divisi tersebut. Akan tetapi dalam penelitiannya menunjukkan bahwa pajak tidak mempengaruhi keputusan transfer pricing karena rumitnya hukum dan aturan yang mengatur pajak bagi perusahaan asing.

Penentuan harga transfer yang telah ditetapkan perusahaan merupakan keputusan yang tepat. Karena mencerminkan kontribusi laba yang adil bagi tiap divisi, dengan menggunakan metode biaya penuh biaya yang dikeluarkan divisi pembeli tidak terlalu tinggi namun juga tidak merugikan divisi penjual karena disamping menjual kepada *intern*, juga menjual kepada pihak *ekstern* yang dapat menghasilkan laba lebih tinggi. Sehingga dalam proses produksi kedua divisi bisa saling membantu untuk mendapatkan laba yang adil (Kurnianto, 2015).

Menurut (Evan et al, 2017) bahwa pajak berpengaruh positif secara signifikan terhadap penerapan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur. Penerapan *transfer pricing* masih menjadi sarana penghindaran pajak oleh perusahaan multinasional dan menempatkan tarif pajak efektif sebagai tolak ukurnya. Dengan kata lain, semakin besar jumlah beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan kepada negara maka perusahaan-perusahaan multinasional

yang berorientasikan pada laba usaha semakin terpicu untuk melakukan berbagai kiat dalam rangka meminimalisir jumlah beban pajak yang harus dibayar yang salah satunya dengan menerapkan *transfer pricing*. Prinsip kewajaran (*arm's length price*) yang seharusnya menjadi pengontrol dalam aktivitas *transfer pricing* belum bisa dimanfaatkan secara maksimal.

Penelitian ini mengacu pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Arif & Dewi, 2019) dengan judul “Pengaruh Laba Antar Divisi, Pajak, Dan *Tunneling Incentive* Terhadap Keputusan *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Manufaktur Terbuka”. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada pemilihan sampel, sampel pada penelitian ini adalah Perusahaan Sektor Industri Dasar dan Kimia yang mempublikasikan Laporan Keuangannya di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019. Berdasarkan latar belakang tersebut maka peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian mengenai faktor yang berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan harga transfer. Peneliti tertarik akan melakukan pengujian kembali dengan judul **“Pengaruh Laba Antar Divisi, Pajak, *Tunneling Incentive*, Terhadap Keputusan *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2015 – 2019”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari uraian latar belakang di atas dapat diidentifikasi beberapa masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Menurunnya tingkat laba bersih pada perusahaan Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

2. Pemegang saham mayoritas mempunyai kekuatan untuk mempengaruhi manajemen dalam membuat keputusan-keputusan yang hanya memaksimalkan kepentingannya dan merugikan kepentingan pemegang saham minoritas.
3. Lemahnya perlindungan hak-hak pemegang saham minoritas, mendorong pemegang saham mayoritas untuk melakukan *tunneling* yang merugikan pemegang saham minoritas.
4. Berkurangnya tingkat pendapatan negara dari pajak akibat adanya keputusan *Transfer Pricing* pada perusahaan Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
5. Tidak optimalnya tingkat harga transfer yang menyebabkan pajak terutang di setiap perusahaan menjadi rendah akibat adanya keputusan *transfer pricing*.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan uraian dari fenomena di atas, pada penelitian ini peneliti mempunyai batasan-batasan tertentu yaitu perusahaan yang diteliti adalah Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode tahun 2015-2019. Dalam penelitian ini untuk variabel X yang digunakan adalah laba antar divisi, pajak, dan *tunneling incentive*. Dan sebagai variabel Y adalah *Transfer pricing*. Menyangkut penelitian dengan judul “Pengaruh Laba Antar Divisi, Pajak, *Tunneling Incentive*, terhadap Keputusan *Transfer Pricing*. (Studi pada Perusahaan Sektor Dasar dan Kimia yang terdaftar di BEI Periode 2015-2019)” (<http://www.idx.co.id/>).

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah laba antar divisi berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* ?
2. Apakah pajak berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* ?
3. Apakah *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* ?
4. Apakah laba antar divisi, pajak, dan *tunneling incentive* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh laba antar divisi terhadap keputusan perusahaan melakukan *Transfer pricing* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pajak terhadap keputusan perusahaan melakukan *Transfer pricing* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *tunneling incentive* terhadap keputusan perusahaan melakukan *Transfer pricing* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh laba antar divisi, pajak, dan *Tunneling incentive* terhadap keputusan perusahaan melakukan *Transfer pricing* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

1.6 Manfaat Penelitian

Berdasarkan uraian, manfaat yang dapat diambil dari penelitian adalah :

1. Bagi Peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat memberi pemahaman teoritis lebih mendalam mengenai Pengaruh Laba Antar Divisi, Pajak, *Tunneling Incentive*, terhadap Keputusan *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan mengetahui aplikasinya di kehidupan nyata sehingga dapat menjadi tambahan pengetahuan bermanfaat bagi masyarakat luas.

2. Bagi Pengembangan Ilmu Akuntansi

Diharapkan penelitian dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan atau bahan dokumentasi mengenai keterkaitan antara Pengaruh Laba Antar Divisi, Pajak, *Tunneling Incentive*, terhadap Keputusan *Transfer Pricing*.

3. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam bidang kajian yang sama, yaitu Pengaruh Laba Antar Divisi, Pajak, *Tunneling Incentive*, terhadap Keputusan *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.