

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Globalisasi merupakan fenomena multidimensi yang membawa pertumbuhan pesat yang ditandai dengan terintegrasinya kekuatan pasar seluruh negara di dunia. Organisasi di seluruh dunia kini memiliki kebebasan untuk memperluas operasi bisnis mereka di wilayah lain yang dianggap berpotensi memberikan keuntungan yang lebih menjanjikan berkat adanya globalisasi (Junaidi & Zs, 2020). Perusahaan mendirikan anak perusahaan di berbagai lokasi baik dalam ataupun luar negeri sebagai salah satu bentuk ekspansi perdagangan.

Anak perusahaan tersebut termasuk ke dalam pihak yang memiliki hubungan istimewa atau berelasi. Perusahaan harus menerapkan *transfer pricing* untuk menghitung harga transfer ketika terlibat dalam transaksi dengan pihak-pihak berelasi. Istilah *transfer pricing* mengacu pada harga transfer atas transaksi antar divisi dalam satu perusahaan yang sama (*intra-company transfer pricing*) atau antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (*inter-company transfer pricing*) (Arifin et al., 2020). *Transfer pricing* memiliki beberapa tujuan seperti untuk meningkatkan efisiensi alokasi sumber daya dan memperoleh keunggulan kompetitif (Kumar et al., 2021). Menurut Mahmudi (2022), *transfer pricing* juga dapat menjadi cara

perusahaan dalam menilai kinerja divisi, menyelaraskan tujuan, dan memperoleh transparansi proses bisnis dan operasi.

Peraturan akan *transfer pricing* sudah diatur dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 terkait “Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi antara Wajib Pajak dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa”. Peraturan tersebut mengemukakan bahwa sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha jika jenis transaksi dengan pihak yang berelasi menyerupai atau proporsional dengan transaksi dengan pihak yang tidak berelasi yang menjadi pembanding, maka harga atau keuntungan dalam transaksi dengan pihak yang berelasi harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dari transaksi dengan pihak yang tidak berelasi yang menjadi pembanding. Dengan demikian, jika perusahaan mengimplementasikan prinsip kewajaran serta kelaziman usaha, bisa dikatakan bahwa praktik *transfer pricing* bukan suatu hal yang negatif berdasarkan hukum.

Meskipun aturan terkait penetapan harga transfer telah diberlakukan, Sujana et al (2022) mengemukakan bahwa sering kali dalam situasi di mana perusahaan bertransaksi dengan pihak yang berelasi, akan terjadi suatu ketidakwajaran harga atau biaya. Ketidakwajaran harga atau biaya ini mengindikasikan adanya praktik penyalahgunaan *transfer pricing*. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) melaporkan pada tahun 2021 terdapat banyak kasus sengketa pajak dari 127 yurisdiksi yang diselesaikan melalui *Mutual Agreement Procedure* (MAP).

Pada tahun 2021, diketahui terdapat 2.423 kasus baru sengketa pajak. Dari jumlah tersebut, sebanyak 1.051 kasus terkait dengan *transfer pricing*, yang menunjukkan bahwa 43,38% dari total kasus baru sengketa pajak pada tahun 2021 terkait dengan *transfer pricing*. Hal tersebut menunjukkan bahwa penyalahgunaan praktik *transfer pricing* masih sering terjadi.

Transfer pricing masih dianggap sebagai persoalan krusial terutama di bidang perpajakan. Hal ini dikarenakan perusahaan sering kali meminimalkan beban pajaknya dengan melakukan *transfer pricing* dan hal tersebut akan berpotensi pada berkurangnya penerimaan pajak (Agata et al., 2021). Padahal, salah satu sumber utama pendanaan negara adalah melalui penerimaan pajak. Kementerian Keuangan pada tahun 2022 melalui kemenkeu.go.id menyatakan bahwa sektor manufaktur yang bergerak dalam industri pengolahan termasuk dalam kategori sektor yang berperan besar dalam penerimaan pajak nasional. Namun nyatanya pada tahun 2020 dan 2021, penerimaan pajak dari sektor manufaktur mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun 2019. Dilansir oleh news.ddtc.co.id pada Oktober 2021, data setoran pajak dari sektor manufaktur per September 2019 mencapai Rp245,61 triliun. Sedangkan per September 2020 setoran pajak dari sektor ini dilaporkan mengalami penurunan sebesar 17,16% menjadi sebesar Rp208,02 triliun. Dan setoran pajak dari sektor manufaktur mengalami kenaikan sebesar 13,7% per September 2021 menjadi sebesar Rp236,5 triliun. Walaupun terjadi kenaikan di empat bulan terakhir, namun jumlah tersebut masih lebih rendah jika dibandingkan dengan tahun 2019.

Padahal, menurut data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS), Produk Domestik Bruto (PDB) dari industri makanan dan minuman, bagian dari sektor barang konsumen primer, tercatat menunjukkan kenaikan pada tahun 2020 dan 2021 jika dibandingkan dengan tahun 2019. Sektor barang konsumen merupakan salah satu bagian sektor manufaktur. Pada tahun 2019, PDB dari industri makanan dan minuman mencapai Rp1.012.959,80 miliar. Pada tahun 2020, PDB dari industri makanan dan minuman mengalami peningkatan menjadi Rp1.057.000,70 miliar. Kemudian pada tahun 2021 PDB dari industri makanan dan minuman kembali meningkat menjadi Rp1.121.362 miliar. Peningkatan PDB ini ternyata tidak diikuti dengan penerimaan pajak yang justru menunjukkan penurunan.

Salah satu faktor yang berkontribusi pada penurunan penerimaan pajak adalah upaya perusahaan dalam meminimalkan beban pajaknya (Agata et al., 2021). Dan salah satu bentuk aktivitas pengurangan beban pajak tersebut yaitu melalui keputusan *transfer pricing* (Aryati & Harahap, 2021).

Berdasarkan fenomena di atas, penelitian mengenai *transfer pricing* masih menjadi topik yang menarik untuk ditelaah lebih lanjut. Walaupun perpajakan masih menjadi salah satu isu utama dari *transfer pricing*, namun beberapa penelitian mengamati bahwa keputusan dalam menerapkan *transfer pricing* dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. Arifin et al. (2020) menyatakan bahwa baik faktor non-pajak maupun pajak diduga mampu memengaruhi keputusan *transfer pricing* perusahaan. Keputusan *transfer pricing* diduga dapat dipengaruhi oleh faktor non-pajak seperti *exchange rate*,

debt covenant, ukuran perusahaan, dan mekanisme bonus. Sedangkan faktor pajak dapat berupa beban pajak, *tax haven* (suaka pajak), dan *tax minimization*.

Peneliti bermaksud untuk meneliti bagaimana faktor non-pajak dan pajak diduga dapat memengaruhi pilihan *transfer pricing* dalam penelitian ini, yaitu *debt covenant* sebagai faktor non-pajak dan *tax minimization* sebagai faktor pajak. Kedua variabel tersebut akan diuji kembali pengaruhnya terhadap keputusan *transfer pricing* karena masih adanya inkonsistensi hasil penelitian terdahulu yang menguji pengaruh kedua variabel tersebut.

Faktor pertama yang dianggap dapat memengaruhi keputusan *transfer pricing* adalah *debt covenant*. *Debt covenant* (kontrak utang) didefinisikan sebagai suatu kontrak utang antara debitur dan kreditur, di mana kontrak ini memiliki batasan-batasan yang ditujukan untuk mempertahankan kemampuan perusahaan untuk membayar utangnya (Priyanti & Suryarini, 2021). *Debt covenant* mengharuskan debitur untuk mempertahankan tingkat ambang batas suatu metrik keuangan (*financial metrics*) seperti *current ratio*, *net worth*, atau *debt-to-EBITDA*. Kegagalan perusahaan dalam mempertahankan batasan metrik tersebut akan mengakibatkan pelanggaran kontrak. Sedangkan perusahaan tidak mengharapkan adanya pelanggaran kontrak karena akan menimbulkan peningkatan suku bunga, biaya negosiasi ulang, dan juga menurunnya kemampuan untuk masuk ke pasar utang. *Transfer pricing* menjadi salah satu langkah yang dimanfaatkan perusahaan guna menghindari risiko tersebut. Dengan menerapkan *transfer pricing*,

perusahaan dapat mempertahankan metrik keuangan yang telah ditentukan dalam kontrak sehingga dapat menghindari pelanggaran kontrak utang tersebut. Jika sebagian besar transaksi usaha dijalankan dengan pihak berelasi maka perusahaan dapat menentukan harga transfer yang dinilai mampu mempertahankan atau meningkatkan metrik keuangan yang ditentukan dalam kontrak utang secara signifikan. Dengan itu perusahaan akan mendapat evaluasi kinerja yang baik dari kreditur dan dinilai mampu untuk membayar utangnya (Supriyati et al., 2021).

Penelitian Hartika & Rahman (2020) dan Aryati & Harahap (2021) menyimpulkan bahwa *debt covenant* mempunyai pengaruh positif atas *transfer pricing*, artinya keputusan *transfer pricing* akan meningkat seiring dengan meningkatnya *debt covenant*. Hal ini dikarenakan peluang pelanggaran kontrak utang meningkat seiring dengan meningkatnya batasan kredit. Perusahaan akan berusaha untuk menghindari risiko dari pelanggaran tersebut sehingga perusahaan akan melakukan *transfer pricing*, di mana perusahaan memanfaatkan transaksi dengan pihak berelasi dengan menetapkan *transfer price* yang dapat meningkatkan laba perusahaan. Peningkatan laba tersebut akan menjadi penilaian bagi kreditur di mana perusahaan mempunyai kinerja yang baik sehingga mampu melonggarkan risiko pelanggaran kontrak perusahaan dan juga menghindari biaya yang dikeluarkan jika terjadi pelanggaran kontrak.

Hasil berbeda dari penelitian Priyanti & Suryarini (2021) yang menyimpulkan bahwa keputusan *transfer pricing* dipengaruhi secara negatif

oleh *debt covenant*. Artinya, tingginya rasio utang perusahaan, akan menekan keinginan perusahaan dalam memanfaatkan *transfer pricing*. Kontrak utang membatasi aktivitas yang berpotensi dapat merugikan. Akibatnya, perusahaan akan lebih bertindak waspada untuk tidak melanggar kontrak utang sehingga perusahaan cenderung kurang tertarik untuk mengurangi praktik *transfer pricing* yang agresif. Jika keputusan *transfer pricing* semakin tinggi dan terdapat kecenderungan penetapan harga yang tidak wajar untuk memaksimalkan keuntungan maka hal tersebut dapat dinilai sebagai manipulasi *transfer pricing* dan risiko melanggar hukum menjadi besar karena sudah ada peraturan yang mengatur tentang prinsip kewajaran harga sehingga akan berdampak pada rusaknya reputasi perusahaan di mata kreditur.

Pendapat yang berbeda juga ditunjukkan dalam hasil penelitian Maulida & Wahyudin (2020) yang menarik kesimpulan bahwa keputusan *transfer pricing* tidak dipengaruhi oleh *debt covenant*. Alasannya adalah keputusan *transfer pricing* dapat meningkatkan risiko perusahaan akan melakukan penjualan tidak wajar dan melanggar peraturan supaya dapat memaksimalkan keuntungan. Maka dari itu, perusahaan dengan kontrak utang baik yang sudah mendekati batasan kontrak atau tidak akan menghindari risiko tersebut dan lebih memilih untuk tidak memanfaatkan *transfer pricing*.

Faktor kedua yang dianggap dapat memengaruhi keputusan *transfer pricing* adalah *tax minimization*. Bagi perusahaan, pungutan pajak bersifat memaksa dan dipandang sebagai biaya yang menurunkan laba bersih

perusahaan. Kondisi ini akan memotivasi perusahaan untuk melakukan *tax minimization*, yaitu praktik yang digunakan perusahaan untuk mengurangi kewajiban pajaknya (Mintorogo & Djaddang, 2019). *Transfer pricing* sering kali dijadikan opsi oleh perusahaan dalam upaya menekan kewajiban pajaknya. Melalui *transfer pricing*, perusahaan dapat memanfaatkan tarif pajak yang beragam di setiap negara dan mengalihkan keuntungan ke negara suaka pajak. Perusahaan yang hanya mempunyai afiliasi dalam satu domisili yang sama memanfaatkan *transfer pricing* melalui pengalihan pendapatan ke perusahaan afiliasi yang masih rendah pendapatannya guna menekan pembayaran pajaknya. Sehingga, semakin besar upaya perusahaan dalam meminimalkan pajak, dorongan perusahaan dalam menerapkan *transfer pricing* akan turut meningkat.

Septiyani et al. (2018) dan Devi & Suryarini (2020) menyatakan bahwa *tax minimization* secara positif memengaruhi keputusan *transfer pricing*. Artinya, semakin tinggi usaha untuk meminimalkan pajak yang dilakukan perusahaan, akan kian mendorong perusahaan dalam memilih keputusan *transfer pricing*. Skema *transfer pricing* menjadi salah satu pilihan perusahaan dalam menekan beban pajak. Hal tersebut dikarenakan melalui *transfer pricing* perusahaan mampu meminimalkan beban pajaknya sehingga menghasilkan laba bersih grup yang maksimal dan juga mendatangkan manfaat lebih seperti keunggulan kompetitif dan mengoptimalkan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Perusahaan memanfaatkan kebijakan *transfer pricing* di mana mereka menjual barang ke entitas induk atau anak yang

berada di yurisdiksi suaka pajak, yang mana menawarkan tarif lebih kecil, dengan harga barang di bawah harga pasar, dan entitas induk atau anak tersebut kemudian menjualnya kembali ke pasar sesuai dengan harga pasar. Perusahaan dapat mengurangi penghasilan kena pajak guna mengurangi pembayaran pajaknya. Maka dari itu, ketika usaha perusahaan untuk meminimalisasi pajak tinggi, keputusan *transfer pricing* akan semakin meningkat.

Pendapat yang berbeda dibuktikan oleh hasil penelitian Maulida & Wahyudin (2020) yang menyimpulkan bahwa keputusan *transfer pricing* dipengaruhi secara negatif oleh *tax minimization*. Dapat diartikan bahwa tingginya tingkat *tax minimization* yang dilakukan perusahaan, akan menekan keputusan perusahaan dalam memanfaatkan *transfer pricing*, dan sebaliknya. Perusahaan menekan kewajiban pajak melalui perencanaan pajak yang efisien. Maka jika semakin baik perencanaan pajak yang dilakukan perusahaan, perusahaan akan menekan keputusan perusahaan untuk memanipulasi transaksi melalui *transfer pricing*. Hal ini dikarenakan jika perusahaan ingin meminimalkan pajak melalui *transfer pricing*, hal tersebut akan meningkatkan risiko dari pelanggaran prinsip kewajaran usaha sementara perusahaan ingin memiliki citra yang tetap baik.

Penelitian Ratnasari et al. (2021) membuktikan hasil yang berbeda di mana diketahui keputusan *transfer pricing* tidak dipengaruhi oleh *tax minimization*. Hal ini dikarenakan tingginya tingkat *tax minimization* perusahaan dilakukan perusahaan dengan menerapkan manajemen pajak dan

guna mendapatkan keuntungan yang sewajarnya, bukan untuk melakukan *transfer pricing*.

Selain dianggap sebagai variabel yang dapat memengaruhi keputusan *transfer pricing*, *tax minimization* diduga dapat memoderasi pengaruh *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing*. Sujana et al. (2022) menyatakan bahwa perusahaan akan berusaha untuk menghindari risiko dari pelanggaran kontrak utang dengan memaksimalkan keuntungannya. Tingginya laba perusahaan dapat memberikan gambaran kepada kreditur mengenai kinerja perusahaan yang baik serta kemampuan membayar utang perusahaan (Supriyati et al., 2021). Dengan menurunkan pengeluaran pajak, *tax minimization* dapat memaksimalkan keuntungan perusahaan. Sehingga perusahaan yang mendekati pelanggaran kontrak utang juga dapat melakukan minimalisasi pajak untuk mempertahankan metrik keuangan dalam kontrak dan memastikan pembayaran utang yang diharapkan kreditur (Cook et al., 2020). Adanya upaya minimalisasi pajak oleh perusahaan kian meningkatkan dorongan perusahaan dalam memanfaatkan *transfer pricing*.

Hal ini didukung dengan hasil penelitian Nurwati (2021) yang menyimpulkan bahwa pengaruh *debt covenant* atas *transfer pricing* dapat dimoderasi oleh *tax minimization*. Manajer akan melakukan *transfer pricing* untuk mengendalikan atau mengatur jumlah laba yang didapatkan perusahaan agar dapat mencapai rasio utang rendah untuk menghindari risiko dari pelanggaran kontrak utang. Keputusan untuk menerapkan *transfer pricing* akan semakin diperkuat oleh upaya minimalisasi pajak perusahaan. Di mana

perusahaan multinasional akan memanfaatkan transaksi dengan anak perusahaan yang berkedudukan pada yurisdiksi suaka pajak. Sedangkan *domestic transfer pricing* (dalam negeri) dapat meminimalkan beban pajak di mana perusahaan dapat menjual produk atau jasa ke perusahaan afiliasi yang memiliki keuntungan tinggi. Sehingga perusahaan tersebut dapat mengurangi pembayaran pajak karena labanya berkurang akibat adanya pembayaran transaksi dengan perusahaan afiliasi.

Namun pendapat yang berbeda dinyatakan oleh penelitian Aryati & Harahap (2021) yang membuktikan bahwa *tax minimization* tidak dapat menjadi variabel pemoderasi atas pengaruh *debt covenant* pada *transfer pricing*. Upaya minimalisasi pajak tidak dapat meningkatkan atau mengurangi tingkat *transfer pricing* perusahaan. Hal ini dikarenakan *tax minimization* tidak dilakukan dengan *transfer pricing* namun dengan melakukan manajemen pajak yang bertujuan untuk mengelola pajak secara optimal dengan tetap taat terhadap aturan yang diberlakukan.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti masih menemukan adanya fenomena atas kasus sengketa pajak terkait dengan *transfer pricing* yang masih tinggi jumlahnya. Hal ini menandakan bahwa *transfer pricing* masih menjadi salah satu isu perpajakan. Selain itu, peneliti masih menemukan hasil penelitian terdahulu yang beragam dalam menguji pengaruh *debt covenant*, dan *tax minimization* terhadap keputusan *transfer pricing*. Serta masih beragamnya hasil penelitian terdahulu yang menguji pengaruh moderasi *tax minimization* terhadap *debt covenant* dan keputusan *transfer pricing*. Oleh

karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *Debt Covenant* terhadap Keputusan *Transfer Pricing* dengan *Tax Minimization* sebagai Variabel Pemoderasi”.

1.2 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, Peneliti masih menemukan inkonsistensi dari hasil penelitian terdahulu dalam menguji pengaruh moderasi *tax minimization* terhadap *debt covenant* dan keputusan *transfer pricing*. Oleh karena itu, pada penelitian ini pertanyaan penelitian yang akan diajukan adalah:

1. Apakah *debt covenant* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?
2. Apakah *tax minimization* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*?
3. Apakah *tax minimization* dapat memoderasi pengaruh *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing*?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengacu pada pertanyaan penelitian yang telah diajukan sebelumnya, tujuan penelitian dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Menelaah pengaruh *debt covenant* terhadap keputusan *transfer pricing*.
2. Menelaah pengaruh *tax minimization* terhadap keputusan *transfer pricing*.

3. Menelaah pengaruh moderasi *tax minimization* terhadap *debt covenant* dan keputusan *transfer pricing*.

1.4 Manfaat Penelitian

Sebagai harapan peneliti, manfaat yang dapat didapatkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoretis

Dari segi teoretis, diharapkan penelitian ini mampu memberikan manfaat, termasuk di antaranya:

- a. Mengonfirmasi kembali hasil penelitian sebelumnya terkait pengaruh variabel *debt covenant* dan *tax minimization* atas keputusan *transfer pricing*. Serta melakukan pengujian ulang terhadap bagaimana *tax minimization* sebagai variabel pemoderasi memengaruhi hubungan antara *debt covenant* dan *transfer pricing*.
- b. Menjadi sumber literatur bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian dengan topik yang sama mengenai keputusan *transfer pricing* pada perusahaan.
- c. Mendukung penggunaan teori agensi dan teori akuntansi positif sebagai teori dasar yang menjelaskan motivasi perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*.

2. Manfaat Praktis

Dari segi praktis, diharapkan bahwa melalui penelitian ini dapat diperoleh beberapa manfaat, termasuk di antaranya:

- a. Bagi Perusahaan

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman kepada manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan terkait transfer pricing serta untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi dalam menghindari penetapan harga transfer yang tidak wajar atas transaksi dengan pihak berelasi.

b. Bagi Investor

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan sekaligus menyediakan informasi yang berguna bagi para investor mengenai hal-hal yang berpengaruh atas keputusan *transfer pricing* perusahaan yang mana dapat menjadi bahan pertimbangan bagi para investor ketika akan memutuskan untuk melakukan investasi pada suatu perusahaan.

c. Bagi Regulator

Regulator, dalam hal ini Direktorat Jenderal Pajak, diharapkan dapat menggunakan bukti empiris dari penelitian ini mengenai pentingnya pengawasan dan keefektifan peraturan yang berlaku untuk mengurangi penyalahgunaan praktik *transfer pricing* di Indonesia yang dapat mengakibatkan kerugian penerimaan pajak negara.