

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Globalisasi yang terjadi sejak beberapa periode yang lalu membawa dampak yang berpengaruh disegala bidang usaha salah satunya perkembangan dan kemajuan di bidang ekonomi dan bisnis. Globalisasi ekonomi membawa dampak semakin berkembangnya transaksi internasional. Kemajuan yang pesat dalam teknologi, transportasi, komunikasi, dan informasi dapat memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam melakukan pengembangan usaha mereka dengan membuka cabang dan anak perusahaan di berbagai negara. Globalisasi menyebabkan perekonomian dan bisnis berkembang dengan cepat tanpa mengenal batas negara dan benua. Perkembangan perekonomian, teknologi, transportasi, dan informasi memberikan pengaruh yang besar bagi pola bisnis dan perilaku para pemilik bisnis. Para pemilik bisnis membentuk perusahaan multinasional melalui anak perusahaan dan cabang perusahaan untuk mengembangkan bisnis di beberapa negara dengan melakukan berbagai investasi dan transaksi yang berskala internasional.

Transfer pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta, atau pun transaksi keuangan yang dilakukan oleh perusahaan (Maftuchan, 2013) [1]. Terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing* yaitu *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antar divisi dalam suatu perusahaan. Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan negara yang berbeda (*interational transfer pricing*) (Mangoting, 2000) [2].

Dalam lingkungan perusahaan multinasional akan timbul transaksi hubungan istimewa dimana terjadi transaksi antara sesama anggota perusahaan atau dalam satu grub (*intra-group transaction*). Hal tersebut dapat menimbulkan adanya perilaku praktik *transfer pricing* untuk penghindaran pajak, karena dilakukan dengan pihak berelasi maka penetapan harga dapat terjadi secara tidak wajar dengan cara menaikkan harga atau menurunkan harga. Perusahaan multinasional dapat memanfaatkan celah peraturan perpajakan untuk melakukan *transfer pricing* dengan memindahkan keuntungan yang didapat ke perusahaan yang masih dalam satu grup di negara lain, sehingga total pada perusahaan multinasional menjadi rendah (Mangoting, 2000) [3].

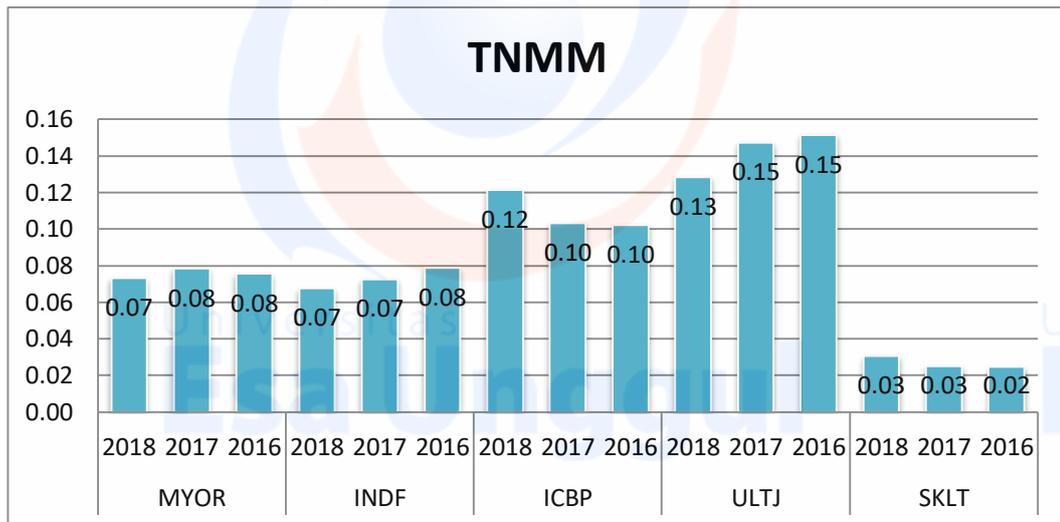
Tabel 1.1 Perbedaan Tarif Pajak Antar Negara

Negara	Tarif Pajak
Singapura	17%
Brunei	18%
Vietnam	20%
Kamboja	20%
Thailand	20%
Laos	24%
Malaysia	24%
Indonesia	25%
China	25%
Filipina	30%
India	30%

Sumber: www.pajak.go.id

Praktik *transfer pricing* dapat mengakibatkan potensi penerimaan negara berkembang dari sektor pajak berkurang. Sementara, pajak merupakan sumber utama penerimaan negara, bahkan di beberapa negara berkembang pajak menyumbangkan lebih dari 80% dari nilai total penerimaan negara. Jika tidak ada upaya pencegahan dan koordinasi antar negara dalam penindakan *transfer pricing*, maka akan semakin banyak negara yang tidak mampu membiayai pembangunan. Pada penelitian ini objek penelitian dilakukan pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2014-2018. Perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman adalah perusahaan yang mempunyai peranan meningkatkan pendapatan suatu negara dikarenakan perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman merupakan barang konsumsi yang di butuhkan oleh manusia setiap harinya.

Menurut Anang Mury Kurniawan (2015:195) [4] Pengukuran *transfer pricing* dapat di ukur menggunakan (TNMM) *Transactional Net Margin Method* (Metode Laba Bersih Transaksional). TNMM adalah suatu nilai digunakan untuk ada atau tidaknya penjualan terhadap pihak berelasi atau memiliki hubungan istimewa. Penjualan terhadap hubungan istimewa diindikasikan ada *transfer pricing*. Harga yang ditetapkan dalam penjualan terhadap pihak berelasi atau hubungan istimewa biasanya menggunakan harga yang tidak wajar bisa dengan menaikkan atau menurunkan harga. Perusahaan sektor makanan dan minuman menunjukan kenaikan dan penurunan *transfer pricing* pada periode 2016-2018. Hal ini ditunjukkan dari perhitungan *Transactional Net Margin Method* (TNMM). Berikut data yang menunjukan (TNMM) pada Grafik 1.1 :



Sumber: www.idx.co.id

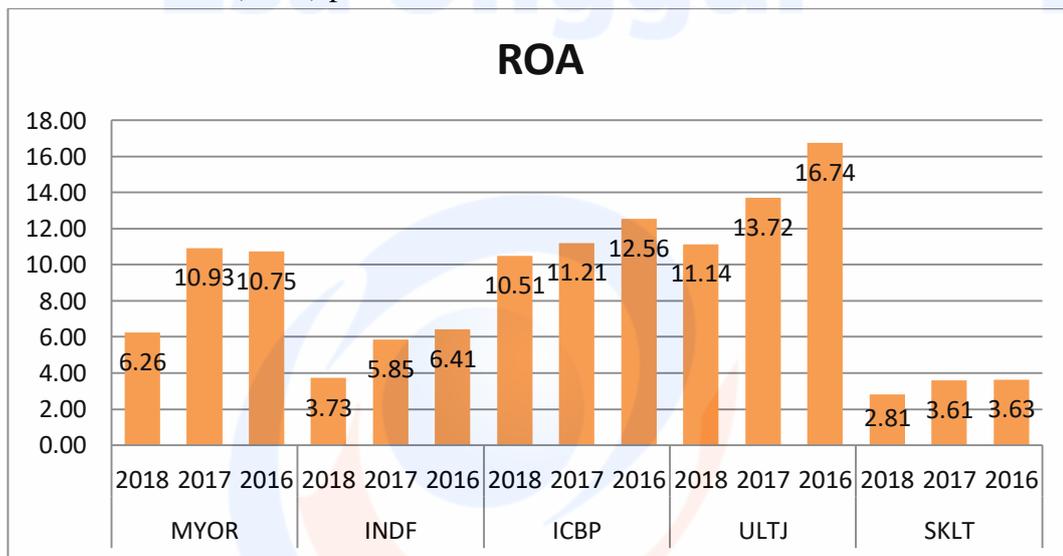
Grafik 1.1 *Transactional Net Margin Method* (TNMM)
Perusahaan *Go Public* 2016-2018

Berdasarkan grafik 1.1, menggambarkan bahwa *transfer pricing* yang di proksikan dengan *Transactional Net Margin Method* (TNMM) dari perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman periode 2016-2018 mengalami fluktuasi dimana naik turunnya *Transfer Pricing* terjadi pada setiap perusahaan. Hal ini dapat dilihat pada Mayora Indah Tbk kode perusahaan MYOR mengalami ke stabilan *transfer pricing* pada tahun 2017 sebesar 0,08 sedangkan di tahun 2018 mengalami penurunan *transfer pricing* sebesar 0,01. Pada Indofood Sukses Makmur Tbk kode perusahaan INDF mengalami penurunan *transfer pricing* pada tahun 2017 sebesar 0,01 dan di tahun 2018 kembali mengalami penurunan *transfer pricing* sebesar 0,01. Pada Indofood CBP Sukses Makmur Tbk kode perusahaan ICBP mengalami kestabilan *transfer pricing* pada tahun 2017 sebesar 0,10 dan di tahun 2018 mengalami kenaikan *transfer pricing* sebesar 0,02. Pada Ultra Jaya Milk Industry & Trading Company Tbk kode perusahaan ULTJ mengalami kestabilan *transfer pricing* pada tahun 2017 sebesar 0,15 tetapi di tahun 2018 mengalami penurunan *transfer pricing* sebesar 0,02. Pada Sekar Laut Tbk kode perusahaan SKLT mengalami kenaikan *transfer pricing* pada tahun 2017 sebesar 0,05 dan ditahun 2018 mengalami kestabilan *transfer pricing* sebesar 0,05.

Dari data diatas *transfer pricing* yang berfluktuatif maka diindikasikan akan adanya penghindaraan pajak, yang direncanakan oleh perusahaan. Bahwa manipulasi *transfer pricing* adalah kegiatan menetapkan harga transfer menjadi terlalu besar atau terlalu kecil dengan maksud memperkecil laba.

Menurut Sofyan Hadi Harahap (2007:304) [5] Menyatakan bahwa profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas modal, jumlah karyawan, jumlah cabang, dan sebagainya. Profitabilitas dapat diukur dengan *Return on Assets* (ROA), rasio ini mencerminkan performa keuangan

perusahaan, semakin tinggi nilai ROA yang mampu diraih oleh perusahaan maka performa keuangan perusahaan dikategorikan baik, semakin baik pengelolaan asset suatu perusahaan dan semakin besar juga laba yang diperoleh perusahaan. Ketika perusahaan memperoleh laba yang besar maka pajak yang ditanggung oleh perusahaan pun semakin besar sesuai dengan peningkatan laba perusahaan sehingga diindikasikan perusahaan akan melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*) untuk meminimalisirkan pembayaran pajak yang harus ditanggung perusahaan, sehingga ROA sangat tepat untuk menghitung profitabilitas dalam mengidentifikasi terjadinya *transfer pricing*. Berikut ini data yang menunjukkan *Return on Assets (ROA)* pada Grafik 1.2:



Sumber: www.idx.co.id

Grafik 1.2 *Return On Assets (ROA)*
Perusahaan *Go Public* 2016-2018

Berdasarkan grafik 1.2 menggambarkan bahwa profitabilitas yang di proksikan dengan *Return on Assets (ROA)* dari perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman periode 2016-2018 mengalami fluktuasi dimana naik turunnya Profitabilitas terjadi pada setiap perusahaan. Hal ini dapat dilihat pada Mayora Indah Tbk kode perusahaan MYOR mengalami kenaikan profitabilitas pada tahun 2017 sebesar 0,18 sedangkan di tahun 2018 mengalami penurunan profitabilitas sebesar 4,67. Pada Indofood Sukses Makmur Tbk kode perusahaan INDF mengalami penurunan profitabilitas pada tahun 2017 sebesar 0,56 dan di tahun 2018 kembali mengalami penurunan profitabilitas sebesar 2,12. Pada Indofood CBP Sukses Makmur Tbk kode perusahaan ICBP mengalami penurunan profitabilitas pada tahun 2017 sebesar 1,35 dan ditahun 2018 kembali mengalami penurunan profitabilitas sebesar 0,70. Pada Ultra Jaya Milk Industry & Trading Company Tbk kode perusahaan ULTJ mengalami penurunan profitabilitas pada tahun 2017 sebesar 3,02 dan ditahun 2018 kembali mengalami penurunan profitabilitas sebesar 2,58. Pada Sekar Laut Tbk kode perusahaan SKLT

mengalami penurunan profitabilitas pada tahun 2017 sebesar 0,02 dan ditahun 2018 kembali mengalami penurunan profitabilitas sebesar 0,80.

Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas mengalami berfluktuatif maka diindikasikan akan adanya memiliki kesempatan melakukan *transfer pricing*. Menurut Richardson et al, (2013) [6] Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *transfer pricing* semakin besar penghasilan yang diperoleh perusahaan maka akan berpengaruh terhadap besarnya pajak penghasilan yang harus dibayar.

Menurut Soemitro berpendapat bahwa pajak adalah iuran kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal balik, yang langsung dapat ditunjukan dan digunakan untuk membayar pengeluaran umum (Agoes et al., 2013:6) [7]. Beban pajak merupakan faktor lain yang mendorong perusahaan melakukan *transfer pricing* dikarenakan pajak penghasilan merupakan kewajiban perusahaan untuk menyetorkan hasil perusahaan sehingga perusahaan diwajibkan untuk membayar pajak sesuai dengan pendapatan perusahaan sehingga menjadikan beban bagi perusahaan dan perusahaan berusaha untuk mengurangi pembayaran pajak dengan melakukan *transfer pricing*. Beban pajak dapat diukur dengan *Effective Tax Rate* (ETR) yang merupakan perbandingan *tax expense* dibagi dengan laba kena pajak. Perusahaan sektor makanan dan minuman menunjukkan kenaikan dan penurunan *transfer pricing* pada periode 2016-2018. Hal ini ditunjukkan dari perhitungan ETR. Berikut data yang menunjukkan ETR pada Grafik 1.3:



Sumber: www.idx.co.id

Grafik 1.3 *Tax Rate*

Perusahaan *Go Public* 2016-2018

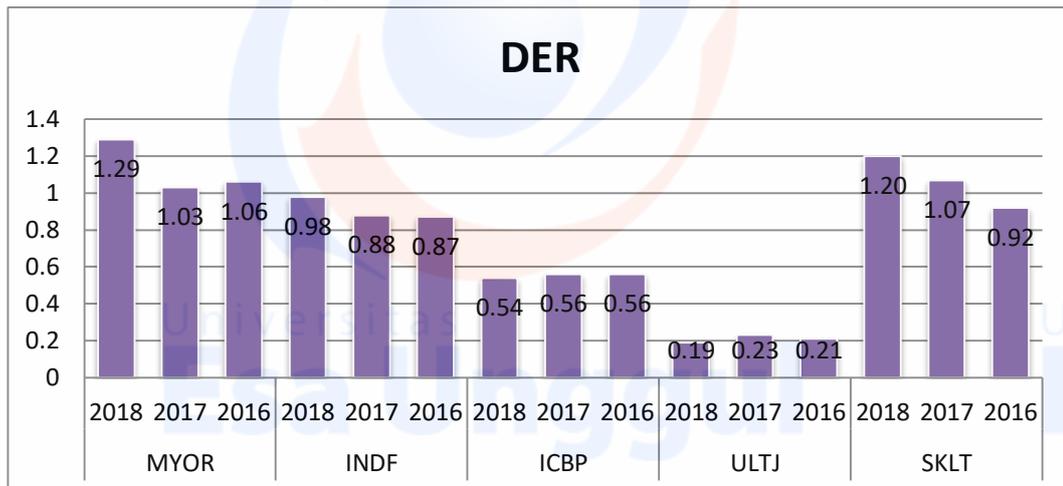
Berdasarkan grafik 1.3 menggambarkan bahwa beban pajak yang diprosikan dengan *effective rate* dari perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman periode 2016-2018 mengalami fluktuasi dimana naik turunnya beban pajak terjadi pada setiap perusahaan. Hal ini dapat di lihat pada Mayora Indah Tbk kode perusahaan MYOR mengalami kenaikan beban pajak pada tahun 2017 sebesar

0,01, dan kembali mengalami kenaikan beban pajak pada tahun 2018 sebesar 0,01. Pada Indofood Sukses Makmur Tbk kode perusahaan INDF mengalami kenaikan beban pajak pada tahun 2017 sebesar 0,01, dan kembali mengalami kenaikan beban pajak pada tahun 2018 sebesar 0,01. Pada Indofood CBP Sukses Makmur Tbk kode perusahaan ICBP mengalami kenaikan beban pajak pada tahun 2017 sebesar 0,10, dan kembali mengalami kenaikan beban pajak pada tahun 2018 sebesar 0,53. Pada Ultra Jaya Milk Industry & Trading Company Tbk kode perusahaan ULJ mengalami penurunan beban pajak pada tahun 2017 sebesar 0,27, tetapi ditahun 2018 mengalami kenaikan beban pajak sebesar 0,31. Pada Sekar Laut Tbk kode perusahaan SKLT mengalami penurunan beban pajak pada tahun 2017 sebesar 0,03, dan mengalami kenaikan beban pajak pada tahun 2018 sebesar 0,05.

Dari data diatas beban pajak mengalami berfluktuatif maka di indikasikan akan adanya kesempatan untuk melakukan *transfer pricing* untuk mengurangi beban pajak. Alasan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah salah satunya untuk menekan beban pajak yang semakin besar memicu perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan beban tersebut. Besarnya keputusan untuk melakukan praktik *transfer pricing* tersebut akan mengakibatkan pembayaran pajak menjadi lebih rendah secara global pada umumnya. Berdasarkan penelitian telah mencoba meneliti tentang hubungan beban pajak pada *transfer pricing*, diantaranya oleh (Yuniasih, Wayan, Ni, & Ni Ketut Rasmini dan Made Gede Wirakusuma, 2012) [8] menunjukkan bahwa beban pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Menurut (Sartono, 2014:121) [9] Menyatakan bahwa *Leverage* dapat diukur dengan: rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang. *Debt to Equity Ratio (DER)* merupakan rasio yang mengukur tingkat utang terhadap modal yang dimiliki perusahaan. *Debt to Equity Ratio (DER)* dapat mencerminkan kemampuan perusahaan untuk membayar utangnya dengan modal yang dimilikinya. Rasio ini juga mampu menilai kemampuan perusahaan untuk menggunakan modal yang berasal dari pinjaman dalam menunjang kegiatan perusahaan terutama meningkatkan laba perusahaan. Semakin tinggi *debt to equity ratio* suatu perusahaan maka semakin tinggi utang yang dimiliki perusahaan.

Leverage juga bisa sebagai salah satu yang banyak digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan keuntungan. Hutang berasal dari bank atau pembiayaan lainnya. Perusahaan yang terlalu banyak melakukan pembiayaan dengan hutang, dianggap tidak baik karena karena dapat menurunkan laba. Peningkatan dan penurunan tingkat hutang memiliki pengaruh terhadap penurunan beban pajak perusahaan yang bisa menjadi indikasi terjadinya *transfer pricing*. Perusahaan sektor makanan dan minuman menunjukkan kenaikan dan penurunan *transfer pricing* pada periode 2016-2018. Hal ini ditunjukkan dari perhitungan *Debt to Equity Ratio*. Berikut data yang menunjukkan (*DER*) pada Grafik 1.4:



Sumber: www.idx.co.id

Grafik 1.4 *Debt to Equity Ratio (DER)*
Perusahaan Go Public 2016-2018

Berdasarkan Grafik 1.4 menggambarkan bahwa *leverage* yang di proksikan dengan *Debt to Equity Ratio (DER)* dari perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman periode 2016-2018 mengalami fluktuasi dimana naik turunnya *leverage* terjadi pada setiap perusahaan. Hal ini dapat di lihat pada Mayora Indah Tbk kode perusahaan MYOR mengalami penurunan *leverage* pada tahun 2017 sebesar 0,03, tetapi di tahun 2018 mengalami kenaikan *leverage* sebesar 0,26. Pada Indofood Sukses Makmur Tbk kode perusahaan INDF mengalami kenaikan *leverage* pada tahun 2017 sebesar 0,01 dan di tahun 2018 mengalami kenaikan *leverage* sebesar 0,10. Pada Indofood CBP Sukses Makmur Tbk kode perusahaan ICBP mengalami kestabilan *leverage* pada tahun 2017 dan di tahun 2018 mengalami penurunan *leverage* sebesar 0,02. Pada Ultra Jaya Milk Industry & Trading Company Tbk kode perusahaan ULTJ mengalami kenaikan *leverage* pada tahun 2017 sebesar 0,02 tetapi pada tahun 2018 mengalami penurunan *leverage* sebesar 0,04. Pada Sekar Laut Tbk kode perusahaan SKLT mengalami kenaikan *leverage* pada tahun 2017 sebesar 0,15 dan kembali mengalami kenaikan *leverage* pada tahun 2018 sebesar 0,13.

Dari data di atas utang merupakan salah satu tindakan perusahaan dalam memenuhi sumber pendanaan yang bertujuan untuk menjalankan bisnisnya. Semakin besar utang perusahaan, akan menimbulkan beban bunga yang tinggi dan menjadi pengurangan beban pajak semakin rendah. *Leverage* diatas mengalami berfluktuatif maka diindikasikan memiliki kesempatan untuk melakukan *transfer pricing*. Berdasarkan penelitian telah mencoba meneliti tentang hubungan *leverage* pada *transfer pricing*, diantaranya oleh (Darmawan & Sukartha, 2014) [10] menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh negative terhadap *transfer pricing*.

Fenomena yang dikutip dari halaman berita online <https://news.ddtc.co.id> 2 Desember 2017 [11] Starbucks inggris memanfaatkan celah hukum dan *tax haven* di Belanda melalui cabang starbucks yang berada di Belanda. Penghasilan

starbucks Inggris ditransfer ke *starbucks* Belanda bernama *Starbucks Coffee EMEA BV*, sebagai biaya lisensi dan royalti bagi *starbucks Coffe EMEA BV* yang berada di Inggris. Jika menggunakan pola *anti-transfer pricing* yang benar, *starbucks* Inggris seharusnya mentransfer biaya itu pada cabang terdekat *starbucks* yang berada di Inggris. Untuk meyakinkan bahwa kerugian yang di dapat *starbucks* Inggris adalah benar, operasi *starbucks* Inggris dibiayai melalui cabang-cabang *starbucks* lainnya di negara lain. Sehingga, biaya pembayaran utang dan bunga akan mengurangi penghasilan dari *starbucks* Inggris, sementara keuntungannya ditransfer ke negara Belanda yang tarif pajaknya sangat kecil.

Agar lebih meyakinkan lagi, pembeli biji kopi *starbucks* dibeli dari *starbucks* di Swiss. Meski sebenarnya biji kopi itu tidak dibeli dari *starbucks* Inggris, melainkan dari banyak negara lain. Poin celah yang digunakan adalah karena *starbucks* di Swiss yang memiliki hak hukum atas biji kopi tersebut, sehingga seakan-akan *starbucks* Inggris membeli biji kopi dari *starbucks* Swiss yang pajak penjualannya rendah, hanya sebesar 2% dari nilai perusahaan. Hal ini *starbucks* Inggris dengan teknik penghindaran pajaknya mengakui mengalami kerugian selama 3 tahun dan tidak membayar selama 3 tahun di Inggris.

Dapat disimpulkan bahwa perusahaan multinasional melakukan transaksi hubungan istimewa yang berada di negara lain, dengan tujuan menurunkan jumlah pajak yang dibayar oleh perusahaan. Perusahaan melakukan transaksi hubungan istimewa dengan memindahkan kekayaan ke perusahaan yang berada di negara lain untuk menurunkan laba, sehingga dapat mengurangi beban pajak grub perusahaan.

Fenomena yang dikutip dari berita online <https://news.ddtc.co.id> 7 Mei 2019 [12] yaitu adanya perseteruan antara minuman bersoda the Coca-Cola Co. dengan otoritas pajak Amerika Serikat (AS) Internal Revenue Service (IRS) belum menemui titik temu hingga saat ini. Sudah hampir setahun berlalu sejak dilakukan sidang pengadilan oleh Pengadilan Pajak AS di Washington D.C sepanjang Maret hingga Mei 2018, validitas metode kesebandingan laba untuk menguji kewajaran harga yang digunakan oleh IRS masih terus menjadi perdebatan.

Kasus ini bermula dari adanya surat pemberitahuan kurang bayar pada September 2015 sebesar US\$ 3,3 miliar untuk periode 2007 hingga 2009, sebelum akhirnya berujung ke Pengadilan pajak AS. Dalam sidang terakhir kasus bernomor Coca-Cola Co v. Commisioner, T.C., No. 31183-15, IRS berpendapat pajak terutang Coca Cola seharusnya senilai US\$ 9,4 miliar dalam kurun waktu tiga tahun tersebut. Pada 10 April 2019 lalu, IRS akhirnya menyampaikan balasan singkat berupa ikhtisar kepada pengadilan pajak.

Berdasarkan dokumen tersebut, anak perusahaan yang berlokasi di luar negeri dan mendapatkan lisensi merek dagang, formula, dan barang tak berwujud lainnya dari perusahaan induk- yang kemudian disebut sebagai supply point- dinilai hanya berhak mendapatkan tingkat laba senilai aktivitas bisnis yang bersifat rutin. Analisis IRS didasarkan pada penggunaan metode Critical Path Method (CPM)

berdasarkan ketentuan yang tertera di section 482 (T.D. 8552) dalam US code. Balasan tersebut merupakan jawaban atas ikhtisar yang dikirimkan perusahaan per 15 Maret 2019.

Menurut Coca-Cola, metode tersebut tidak secara tepat mengalokasikan semua tingkat pengembalian dari aset tidak berwujud supply point tersebut ke perusahaan induk yang merupakan wajib pajak AS. Sebaliknya, IRS menolak interpretasi Coca-Cola dan menyatakan bahwa CPM memberikan tingkat pengembalian yang konsisten dengan fungsi, aset, dan risiko untuk supply point yang hanya menjalankan aktivitas bisnis rutin perusahaan.

Penelitian ini menggunakan sampel perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2014-2018, alasannya sub sektor makanan dan minuman disebabkan perusahaan yang tidak lepas dari kehidupan manusia terutama, perusahaan sub sektor makanan dan minuman, perusahaan ini terus mendapatkan tempat utama bagi para calon investor untuk menanamkan modalnya. Penelitian ini juga dimotivasi karena ingin melihat apakah perusahaan manufaktur ini melakukan penghindaran pajak atau tidak, dimana perusahaan manufaktur mempunyai pangsa pasar yang cukup tinggi memungkinkan memiliki laba yang besar, dengan begitu beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan pun tinggi. Penggunaan sampel 5 (lima) tahun cukup untuk menggambarkan tentang kondisi perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman di Indonesia yang melakukan *transfer pricing*.

Berdasarkan pada uraian di atas dan adanya perbedaan hasil penelitian, tempat dan sampling dalam penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu, maka penelitian ini dianggap penting untuk dilakukan. Dengan demikian, peneliti memilih judul **“PENGARUH PROFITABILITAS, BEBAN PAJAK, DAN LEVERAGE TERHADAP TRANSFER PRICING (Study Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2014-2018)”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini, meliputi:

1. Perbedaan tarif pajak antar negara membuat perusahaan multinasional manufaktur cenderung mendorong untuk melakukan manipulasi harga *transfer pricing* di bawah harga pasar kepada perusahaan afiliasi guna menghindari pembayaran royalti dan pajak yang seharusnya dibayarkan.
2. Beberapa perusahaan yang memiliki profit yang tinggi akan berakibatkan pada pajak yang harus dibayar perusahaan tersebut juga semakin besar. Laba yang tinggi sering kali disikapi oleh perusahaan dengan melakukan transaksi *transfer pricing*.

3. Perusahaan melakukan tindakan penghindaran pajak, karena dengan adanya penghindaran pajak pada perusahaan maka perusahaan dapat menghemat pengeluaran uang kepada negara.
4. Perusahaan utang yang tinggi akan mendapatkan insentif pajak berupa potongan atas bunga pinjaman, sehingga perusahaan yang memiliki beban pajak yang tinggi dapat melakukan penghematan pajak dengan cara melakukan biaya fiktif untuk menambah hutang perusahaan.
5. Fenomena yang dikutip dari berita online menunjukkan bahwa *Starbucks* memanfaatkan transaksi antar perusahaan terafiliasi di dalam dan di luar negeri untuk menghindari pembayaran pajak. Atau biasanya disebut dengan istilah *Transfer Pricing*.

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan Identifikasi masalah diatas maka penulis membatasi ruang lingkup permasalahan yang akan diteliti, pembatasan yang dilakukan sebagai berikut:

1. Data yang digunakan merupakan data dari laporan keuangan perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018.
2. Penelitian ini menganalisa variabel profitabilitas diukur dengan *Return on Asset* (ROA), beban pajak diukur dengan *Effective Tax Rate* (ETR), dan *leverage* diukur dengan *Debt to Equity Ratio* (DER) sebagai variabel independen terhadap *transfer pricing* diukur dengan *Transactional Net Margin Method* (TNMM) sebagai variabel dependen.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah peneliti uraikan diatas, maka peneliti merumuskan beberapa permasalahan yang terjadi pokok masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah Profitabilitas, Beban Pajak, dan *Leverage* berpengaruh secara simultan terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2014-2018?
2. Apakah Profitabilitas berpengaruh secara parsial terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2014-2018?
3. Apakah Beban Pajak berpengaruh secara parsial terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2014-2018?
4. Apakah *Leverage* berpengaruh secara parsial terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2014-2018?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui besarnya pengaruh secara simultan Profitabilitas, Beban Pajak, dan *Leverage* terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI tahun 2014-2018.
2. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Profitabilitas terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2014-2018.
3. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Beban Pajak terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2014-2018.
4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh *Leverage* terhadap *Transfer Pricing* pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2014-2018.

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memiliki manfaat antara lain:

1. Manfaat Bagi Perusahaan
Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan dalam merumuskan strategi dan kebijakan sehingga dapat meningkatkan kredibilitas perusahaan dengan memberikan informasi yang akurat.
2. Manfaat Bagi Pemerintah
Pembahasan pada penelitian ini dapat memberikan masukan bagi para pembuat kebijakan untuk mengidentifikasi keadaan *transfer pricing*.
3. Manfaat Bagi Peneliti Selanjutnya
Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat menambah kontribusi berupa wawasan mengenai pengaruh *profitabilitas*, beban pajak dan *leverage* terhadap *transfer pricing*.