

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

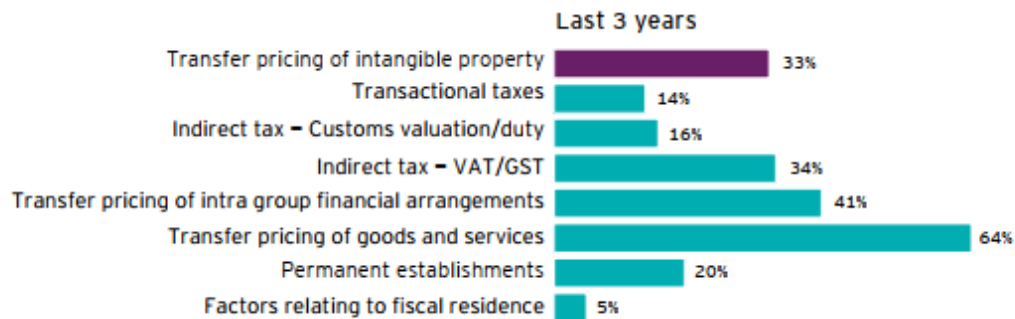
Perkembangan era globalisasi, bisnis, dan investasi berkembang pesat tanpa mengenal batas negara, perusahaan berlomba-lomba memperkuat basis globalnya terutama perusahaan multinasional dengan mendirikan anak perusahaan, cabang-cabang atau menjalin hubungan istimewa dengan perusahaan lain di berbagai negara untuk memperkuat aliansi strategi atau menumbuhkan kembangkan pasar ekspor impor perusahaan di berbagai negara (Sumarsan, 2013).

Transfer Pricing sudah menjadi salah satu permasalahan dalam aspek perpajakan di berbagai negara, kegiatan yang mentransfer laba dari perusahaan dalam negeri ke perusahaan yang memiliki hubungan istimewa di negara lain yang tarif pajaknya lebih rendah. Hal ini dapat dilakukan dengan membayar harga penjualan yang lebih rendah dari harga pasar dan membiayakan biaya-biaya lebih besar dari pada harga yang sewajarnya. *Transfer Pricing* sudah menjadi isu sentral saat ini yang dialami oleh seluruh dunia yang terhubung dalam jaringan perdagangan internasional. Banyak perusahaan sering melakukan *Transfer Pricing* guna memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan pajak, karena pajak dianggap sebagai beban yang mengurangi keuntungan (Septarini 2012).

Transfer Pricing dimanfaatkan perusahaan sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik, antara lain menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya rendah. Semakin besar laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode akuntansi maka akan semakin besar juga beban pajak yang akan ditanggung perusahaan, sehingga besar kemungkinan bagi perusahaan untuk menerapkan *Transfer Pricing*. Setiap negara memiliki peraturan dan kebijakan perpajakan yang berbeda-beda, ada negara yang memiliki tarif pajak penghasilan badan lebih rendah daripada tarif pajak penghasilan badan di negara lainnya yang membuat para pelaku bisnis perusahaan

multinasional mengalihkan keuntungannya ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah untuk memaksimalkan keuntungan yang diperolehnya secara global dengan berbagai macam metode yang salah satu caranya yaitu dengan menerapkan *Transfer Pricing* (Prasetio & Mashuri, 2020).

Tingginya kerugian yang disebabkan oleh *Transfer Pricing* dalam perpajakan menyebabkan otoritas pajak di Indonesia dalam hal ini DJP menaruh perhatian lebih dalam meminimalisir *tax potensial loss* yang diakibatkan *Transfer Pricing*. Bagi perusahaan *Transfer Pricing* juga menjadi salah satu yang diperhatikan, karena *Transfer Pricing* dapat menjadi alat untuk mengurangi beban pajak perusahaan global. Berikut adalah tabel isu-isu perpajakan yang menjadi pusat perhatian *tax director* di perusahaan induk di seluruh dunia.



Sumber: <http://www.ey.com> (2019)

Gambar 1.1

Ernst and Young *Transfer Pricing Survey 2019*

Gambar diatas menunjukkan bahwa sebesar 64% *tax director* merasa masalah *Transfer Pricing* merupakan isu yang penting untuk diperhatikan khususnya dalam sub sektor barang dan jasa. Adanya transaksi barang maupun jasa yang terjadi antar wajib pajak yang memiliki hubungan istimewa menjadi penyebab utama timbulnya praktek *Transfer Pricing*, praktik *Transfer Pricing* biasanya dilakukan dengan cara memperbesar harga beli dan memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba yang di peroleh kepada grup yang berkedudukan di negara

yang menerapkan tarif pajak rendah, sehingga semakin tinggi tarif pajak suatu negara maka akan semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan *Transfer Pricing*. Kegiatan semacam itu hanya dapat dilakukan melalui pengumpulan pendapatan pajak yang memadai, tetapi efek bersih dari banyak strategi penetapan harga transfer perusahaan adalah menghilangkan pajak negara bagian pendapatan dan untuk menyediakan layanan publik dan lingkungan yang kondusif untuk kelancaran akumulasi surplus ekonomi. Dengan demikian politik *Transfer Pricing* menarik perhatian pada peran negara (P. Sikka & H. Willmott, 2010).

Indonesia terdapat sekitar Rp 100 triliun potensi kehilangan penerimaan pajak dari praktik pelanggaran pajak berupa *Transfer Pricing* dan *tax planning* (perencanaan pajak) setiap tahun. Angka tersebut bukan data sembarangan melainkan berdasarkan data tahunan *Global Financial Integrity* yang menyebutkan uang haram yang keluar dari Indonesia mencapai Rp 150 triliun tiap tahun dan sebanyak Rp 100 triliun berasal dari penggelapan pajak (Prastowo, *Center for Indonesia Taxation Analysis*).

Tabel 1 . 1
Kuintil Teratas Beberapa Negara
Milyaran Dollar

Negara	Kuintil Teratas Beberapa Negara		
	Nilai dolar dari aliran masuk illegal	Nilai dolar dari aliran keluar illegal	Nilai dolar dari pemasukan ilegal secara regional
Thailand	20,9	16	-
Indonesia	15,4	9,6	10,1
Panama	18,3	-	-
Kazakhstan	16,5	-	-
Vietnam	-	9,1	-
Afrika Selatan	-	5,9	-
Polandia	-	-	32,3
Rumania	-	-	6,8

Sumber: *Global Financial Integrity* (2021)

Laporan terbaru yang dikeluarkan oleh *Global Financial Integrity* setiap tahunnya, yang memberikan perkiraan tingkat negara tentang aliran dana gelap masuk dan keluar dari 148 negara berkembang dan berkembang sebagai akibat dari perdagangan barang mereka dengan ekonomi maju, Sebanyak 60%-70% perusahaan multinasional diduga melakukan praktik kotor dalam menjalankan bisnis di tanah air. cara-cara kotor itu diantaranya menghindari pajak, tidak membayar royalti, pelarian keuntungan, manipulasi laporan keuangan, hingga *Transfer Pricing* (Maftuchan, 2016).

Berdasarkan data dari badan pusat statistik (BPS) tahun 2019 menunjukkan bahwa dari sektor-sektor yang terdaftar di BEI terdapat tiga sektor yang memiliki kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia pada empat tahun terakhir, ketiga sektor itu adalah industri pengolahan (manufaktur), perdagangan dan Pertanian.

Tabel 1.2

**Kontribusi Sektor Industri Terhadap PDB
(2016-2019)**

Sektor	Tahun			
	2016	2017	2018	2019
Industri	20,51	20,16	19,82	19,62
Perdagangan	13,45	13,01	13	13,02
Pertanian	13,19	13,14	10,88	13,45
Pertambangan	7,2	7,57	8,03	6,96
Konstruksi	10,38	10,38	11,11	10,6
Keuangan & Asuransi	4,2	4,2	4,17	4,19

Sumber: Badan Pusat Statistik (2021)

Gambar di atas menunjukkan bahwa sektor industri manufaktur memiliki kontribusi terhadap PDB yang paling tinggi diantara sektor lainnya, yaitu diatas 20% kecuali pada tahun 2018 yang mengalami penurunan menjadi 19,82%, diikuti kontribusi sektor perdagangan dan pertanian yang rata-rata menyumbangkan sebesar 13%. Besarnya kontribusi sektor manufaktur terhadap PDB menunjukkan bahwa

peran dari sektor ini sangat vital dalam menopang peningkatan perekonomian di Indonesia. Sektor manufaktur selalu menjadi kontributor terbesar terhadap perekonomian nasional, namun hal ini tidak berbanding lurus dengan pertumbuhannya yang sejak tahun 2015 cenderung melemah.

Melambatnya pertumbuhan PDB untuk sektor manufaktur menandakan bahwa sebagian perusahaan pada sektor ini mengalami penurunan kinerja yang menyebabkan perusahaan mengalami penurunan laba. Dalam kondisi perekonomian yang melemah bahkan pertumbuhan sektor manufaktur yang menurun pada tahun 2016 dan 2019 ditambah adanya regulasi perpajakan dengan sistem administrasi yang rumit dan tarif pajak yang tinggi ditengah stagmasi pertumbuhan ekonomi memungkinkan perusahaan untuk cenderung menurunkan laba sebagai siasat untuk meminimalkan pembayaran pajak salah satunya menggunakan praktik *Transfer Pricing* (Juliandri, 2018).

Berbagai bentuk transaksi istimewa terlihat upaya pengalihan sumber daya dan penghindaran pajak antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Selain itu, transaksi-transaksi dapat juga terjadi dalam lingkungan perusahaan atau antar anggota (divisi) yang meliputi transaksi penjualan barang dan jasa, dan lisensi hak dan harta tak berwujud lainnya (Ompusunggu, 2011). Transaksi-transaksi yang terjadi dalam lingkungan perusahaan seperti ini nantinya akan menyulitkan dalam penentuan harga yang harus ditransfer. Penentuan harga atas berbagai transaksi antar anggota atau divisi tersebut lazim disebut *Transfer Pricing* (Marfuah & Azizah, 2014).

Peraturan mengenai masalah *Transfer Pricing* yang berhubungan dengan perpajakan terdapat dalam Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 pasal 18 mengenai Pajak Penghasilan (UU PPh). Pasal 18 ayat (3) Undang-Undang PPh menerangkan bahwa Direktorat Jenderal Pajak (DJP) berwenang untuk menentukan kembali besarnya Penghasilan Kena Pajak (PKP) bagi wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan wajib pajak lainnya sesuai dengan kewajiban dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa (*arm's length*

principle) dengan menggunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen, metode harga penjualan kembali, metode biaya-*plus*, atau metode lainnya (Undang-Undang Perpajakan).

Secara konsep *Transfer Pricing* dapat diaplikasikan untuk tiga tujuan yang berbeda. Pertama, dari sisi hukum perseroan, *Transfer Pricing* dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi dan sinergi antara perusahaan dengan pemegang sahamnya (Wolfgang Schon, 2014). Kedua, dari sisi akuntansi manajerial, *Transfer Pricing* dapat digunakan untuk memaksimalkan laba suatu perusahaan melalui penentuan harga barang atau jasa oleh suatu unit organisasi dari suatu perusahaan kepada unit organisasi lainnya dalam perusahaan yang sama. Ketiga, yaitu dari perspektif perpajakan, *Transfer Pricing* adalah suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Harga transfer adalah harga yang ditetapkan oleh wajib pajak pada saat menjual, membeli, atau membagi sumber daya dengan afiliasinya (Arnold & McIntyre, 2002).

Adanya praktik *Transfer Pricing*, terdapat kemungkinan bahwa perusahaan tersebut akan mengalami kerugian dan tidak melakukan pembayaran pajak di negara dengan tarif tinggi itu. Dari sisi pemerintah *Transfer Pricing* diyakini dapat mengakibatkan berkurang atau hilangnya potensi penerimaan pajak karena perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dengan cara memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba yang diperoleh kepada perusahaan yang berkedudukan di negara yang menerapkan transfer pajak yang rendah (*tax heaven countries*). Perusahaan cenderung berupaya meminimalkan biaya-biaya jika dilihat dari sisi bisnis termasuk di dalamnya meminimalisasi pembayaran pajak perusahaan (*corporate income tax*) (Haeruman, 2010).

Transaksi antar perusahaan multinasional yang terjadi di Indonesia sering kali tidak luput dari rekayasa harga transfer, terutama oleh wajib pajak dalam investasi di cabang-cabang perusahaan asing. Sebagian besar perusahaan-perusahaan tersebut bergerak di bidang manufaktur yang memiliki hubungan istimewa dengan

induk perusahaan atau afiliasi mereka di luar negeri. Fenomena terjadi pada PT. Coca Cola Indonesia (CCI) pada tahun 2006 diduga mengakali pembayaran pajak sehingga menimbulkan kekurangan pembayaran pajak senilai Rp 49,24 miliar. Hasil penelusuran DJP, kementerian keuangan menemukan ada 4 pembengkakan biaya yang sangat besar. Beban biaya tersebut untuk biaya iklan produk minuman jadi merek coca cola. Menurut DJP biaya yang dikeluarkan sangat mencurigakan dan tidak sesuai dengan produk yang dihasilkan, bahkan ini dianggap sebagai praktik *Transfer Pricing*. PT. Coca Cola Indonesia (CCI) merupakan perusahaan yang kegiatan produksinya berfokus pada konsentrat bukan minuman jadi. Wajarnya beban biaya iklan ditanggung oleh perusahaan Coca Cola lainnya, karena PT. Coca Cola di Indonesia terbagi pada tiga perusahaan, yakni yang fokus menangani konsentrat, pengemasan, dan distribusi. Coca Cola Amatil Indonesia merupakan mitra pembotolan utama untuk produk produk coca cola yang bertanggung jawab atas pemasaran merek dagang dari produk coca cola untuk Indonesia dan negara-negara lain di wilayah sekitar. Akibat beban biaya yang sangat besar tersebut maka penghasilan kena pajak berkurang dan pajak yang disetorkan juga kecil (Kompas.com, 13/06/2014). Praktik penghindaran pajak yang dilakukan oleh PT. coca cola Indonesia karena ingin menekan biaya pajak yang akan disetorkan. Cara yang dilakukan PT. coca cola Indonesia dalam melakukan penghindaran pajak yaitu dengan *Transfer Pricing* yaitu memperbesar beban biaya iklan sehingga laba bersih yang dihasilkan cenderung kecil yang mana mendorong pengenaan pajak yang kecil pula.

Kasus lain yang terjadi di PT. Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) terjadi pada tahun 2005, PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) mengumumkan kinerja ekspor mobil utuh atau *completely built up* (CBU). Jumlahnya mencatat rekor yakni lebih dari 118 ribu unit. Jumlah ini setara dengan 70% total ekspor kendaraan dari Indonesia tahun lalu. Jika ditambah dengan produk mobil terurai dan komponen kendaraan, maka nilai ekspor pabrik mobil yang 95 persen sahamnya dikuasai Toyota Motor Corporation (TMC) Jepang tersebut

mencapai US\$ 1,7 miliar atau sekitar Rp 17 triliun. Terdapat noda tersembunyi di balik gemerlap prestasi tersebut. Direktorat Jenderal Pajak Kementerian Keuangan memiliki bukti bahwa Toyota Motor Manufacturing memanfaatkan transaksi antar perusahaan terafiliasi di dalam dan luar negeri untuk menghindari pembayaran pajak yang lebih dikenal dengan *Transfer Pricing*. Modusnya sederhana, memindahkan beban keuntungan berlebih dari satu negara ke negara lain yang menerapkan tarif pajak lebih murah (*tax haven*). Pemindahan beban dilakukan dengan memanipulasi harga secara tidak wajar. Telah terungkap bahwa seribu mobil buatan Toyota Motor Manufacturing Indonesia harus dijual dulu ke kantor Toyota Asia Pasifik di Singapura, sebelum berangkat dan dijual ke Filipina dan Thailand. Hal ini dilakukan untuk menghindari membayar pajak yang tinggi di Indonesia (investigasi.tempo.co, 21/04/2014). Dari kasus tersebut dapat disimpulkan bahwa PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia untuk menghindari pajak di Indonesia apabila menjual langsung ke Filipina dan Thailand mereka dengan sengaja menjual produk tersebut ke Toyota Motor Asia Pasific *Ltd* dikarenakan memanfaatkan *tax heaven country* yang ada di Singapura.

Perusahaan multinasional dalam melakukan praktik *Transfer Pricing* juga dipengaruhi oleh *exchange rate* Perusahaan multinasional mempunyai transaksi antar negara dalam jumlah yang besar. Arus kas perusahaan tersebut dinominasikan dalam beberapa mata uang relatif kepada nilai dolar akan berbeda seiring dengan perbedaan waktu (Mulyani dkk, 2020), Perbedaan *exchange rate* inilah yang nantinya akan mempengaruhi terjadinya praktik *Transfer Pricing* pada perusahaan multinasional. Ketika nilai tukar terus-menerus berfluktuasi maka akan mempengaruhi harga produk atau jasa yang akan diperdagangkan, maka keputusan *Transfer Pricing* menjadi pilihan untuk manajemen sehingga jumlah kas yang tersedia untuk melakukan pembayaran dapat dipastikan (Ayshinta dkk, 2019) . Laporan laba rugi membuat translasi mata uang asing menjadi kompleks sehingga keputusan *Transfer Pricing* dapat mempengaruhi keuntungan dan kerugian perusahaan. Dengan manipulasi *Transfer Pricing*, perusahaan juga telah memanipulasi pendapatan atau harga pokok

penjualan antar divisi atau anak perusahaan (Yuniasih dkk, 2012). Perusahaan multinasional mungkin mencoba untuk mengurangi risiko nilai tukar (*exchange rate*) mata uang asing dengan memindahkan dana ke mata uang yang kuat melalui *Transfer Pricing* untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan (Chan *et al.*, 2002).

Tabel 1.3
Kurs Tengah Mata Uang Asing Terhadap Rupiah

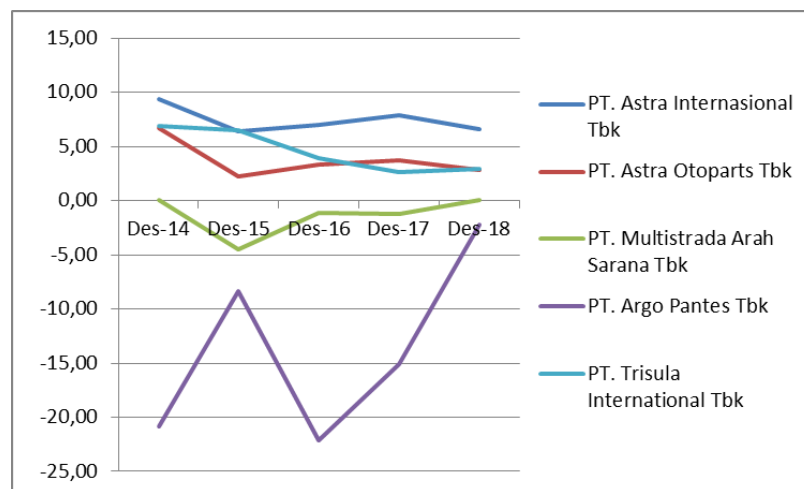
Mata Uang Asing	Kurs Tengah Mata Uang Asing Terhadap Rupiah					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Dollar Australia	10 218	10 064	9 724	10 557	10 211	9 739
Euro	15 133	15 070	14 162	16 174	16 560	15 589
Pound sterling Inggris	19 370	20 451	16 508	18 218	18 373	18 250
Dollar Hongkong	1 604	1 780	1 732	1 733	1 849	1 785
Yen Jepang	104	115	115	120	131	127.97
Ringgit Malaysia	3 562	3 210	2 996	3 335	3 493	3 397
Dollar Singapura	9 422	9 751	9 299	10 134	10 603	10 321
Dollar Amerika	12 440	13 795	13 436	13 548	14 481	13 901
Emas1	478 402	-	-	-	-	-
Gulden Belanda	-	-	-	-	-	-

Sumber: Badan Pusat Statistik (2021)

Data yang diperoleh dari badan pusat statistik menunjukkan terjadi fluktuasi nilai kurs terhadap rupiah setiap tahun nya, perubahan nilai kurs rupiah terhadap mata uang asing asing dipengaruhi seperti oleh stabilitas politik dan kinerja ekonomi dan beberapa aspek lain yang berpengaruh terhadap nilai tukar rupiah .data tersebut diolah berdasarkan rata-rata kurs perubahan setiap waktunya yang terjadi di Bank Indonesia.

Faktor lain yang mempengaruhi perusahaan melakukan *Transfer Pricing* adalah Profitabilitas. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari kegiatan yang dilakukan perusahaan. Tingkat pendapatan cenderung berbanding lurus dengan pajak yang dibayarkan, sehingga perusahaan yang mempunyai tingkat keuntungan yang tinggi cenderung memiliki

rekayasa pajak yang tinggi (Susilowati dkk, 2018). Semakin besar laba yang diperoleh perusahaan maka akan mempengaruhi pajak yang harus dibayarkan sehingga memicu perusahaan melakukan *Transfer Pricing*. (Cahyadi & Noviari, 2018) profitabilitas merupakan suatu indikator kinerja yang dilakukan manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan, semakin rendah profitabilitas suatu perusahaan maka semakin tinggi kemungkinan pergeseran profit yang terjadi, dengan kata lain semakin besar pula dugaan perusahaan melakukan praktik *Transfer Pricing*. Transaksi *Transfer Pricing* tersebut digunakan oleh perusahaan dengan tujuan untuk menunjang kinerja operasional perusahaan yang dapat menguntungkan para pemegang saham.



Sumber: Diolah Penulis (2021)

Gambar 1.2

**Grafik ROA perusahaan multinasional sektor manufaktur
2014-2018**

Grafik tersebut yang diperoleh dari bursa efek Indonesia dengan rasio *Return Of Asset* (ROA) pada performa perusahaan tercatat PT. Argo Pantes Tbk mendapatkan hasil yang tidak menguntungkan karena hasil yang minus setiap

tahunnya, tetapi sebaliknya pada PT. Astra International Tbk memperoleh hasil yang konsisten pada Rasio nya dengan fluktuasi yang tidak terlalu signifikan. Hasil tersebut tidak dapat menjadi landasan perusahaan melakukan *Transfer Pricing* masih banyak faktor lain yang menjadi ukuran untuk melakukan *Transfer Pricing*.

Profitabilitas dan *Exchange rate* merupakan salah satu faktor yang dapat menjadi ukuran terhadap transaksi *Transfer Pricing*. Penelitian-penelitian mengenai *Transfer Pricing* yang dilakukan di Indonesia antara lain dilakukan oleh Prasetio dan Mashuri (2020) memberikan bukti bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*. Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan penulis sebelumnya mengenai profitabilitas terhadap *Transfer Pricing* oleh Rahayu, dkk (2020) menyatakan bahwa profitabilitas *Return Of Asset* (ROA) berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh penulis sebelumnya mengenai *exchange rate* terhadap *transfers pricing* adalah penelitian yang dilakukan oleh Mulyani, dkk (2020) yang menyatakan bahwa *exchange rate* tidak berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*. Adapun penelitian terdahulu yang dilakukan penulis sebelumnya mengenai *exchange rate* terhadap *Transfer Pricing* oleh Ayshinta, dkk (2019) yang menyatakan bahwa *exchange rate* berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*

Perbedaan hasil yang ditemukan dari penelitian sebelumnya, maka peneliti tertarik dan berinisiatif untuk meneliti kembali mengenai permasalahan *Transfer Pricing*. Alasan pemilihan perusahaan manufaktur ini dikarenakan meskipun pertumbuhannya cenderung melambat namun perusahaan manufaktur tetap memiliki kontribusi besar dalam penerimaan devisa negara. Perusahaan manufaktur lebih mampu bertahan menghadapi krisis ekonomi global dan fluktuasi harga dibandingkan dengan sektor lainnya. Direktorat Jenderal Pajak Kementerian Keuangan (DJP Kemenkeu) mengungkapkan bahwa “perusahaan manufaktur menjadi salah satu dari ribuan perusahaan multinasional di Indonesia yang tidak membayarkan pajak penghasilannya” (liputan6.com).

Berdasarkan inkonsistensi dari penelitian yang sebelumnya maka penulis bermaksud untuk melakukan penelitian yang berjudul **“PENGARUH PROFITABILITAS DAN EXCHANGE RATE TERHADAP TRANSFER PRICING (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2019)”** .

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang dibuat pada penelitian ini berdasarkan latar belakang diatas adalah sebagai berikut:

1. Seberapa besar pengaruh profitabilitas terhadap *Transfer Pricing*?
2. Seberapa besar pengaruh *exchange rate* terhadap *Transfer Pricing*?
3. Seberapa besar pengaruh profitabilitas dan *exchange rate* terhadap *Transfer Pricing*?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk Mengetahui seberapa besar pengaruh profitabilitas terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2019.
2. Untuk Mengetahui seberapa besar pengaruh *exchange rate* terhadap *Transfer Pricing* Perusahaan Manufaktur Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2019.
3. Untuk Mengetahui seberapa besar pengaruh profitabilitas dan *exchange rate* terhadap *Transfer Pricing* Perusahaan Manufaktur Multinasional yang terdaftar di BEI tahun 2015 – 2019.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan perkembangan studi akuntansi dan pajak dengan memberikan gambaran bagaimana pajak, kepemilikan asing dan mekanisme bonus dapat mempengaruhi perusahaan untuk mengambil keputusan melakukan *Transfer Pricing*.

2. Manfaat Praktis.

a. Bagi Peneliti

Penulis berharap bahwa hasil dari penelitian ini dapat memberikan pandangan dan wawasan serta pengetahuan terhadap pelaksanaan *Transfer Pricing*, serta bermanfaat sebagai informasi mengenai penerapan *Transfer Pricing*.

b. Bagi Pemerintah

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan informasi bagi pemerintah untuk memperbaiki peraturan perundang-undangan mengenai kegiatan *Transfer Pricing* yang dilakukan oleh perusahaan multinasional, sehingga dapat mengurangi kecurangan pajak.

c. Bagi Manajemen Perusahaan Multinasional

Memahami dan mematuhi peraturan perpajakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah, agar nantinya dapat mendorong perusahaan ke arah yang lebih baik.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi sebagai bahan kajian dan referensi ilmiah mengenai masalah yang diteliti khususnya mengenai praktik *Transfer Pricing*.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan multinasional sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang dapat diakses melalui website www.idx.co.id selama periode 2015-2019. Adapun perkiraan waktu penelitian ini dilakukan selama kurun waktu ± 5 (Lima) bulan yaitu tepat pada bulan Maret – Juli 2021. Dengan ini penulis uraikan jadwal kegiatan penelitian dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1 . 3
Perkiraan Waktu Penelitian

No	Kegiatan	Waktu Penelitian																											
		Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan	■																											
2	Penyusunan		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■																
3	Seminar													■	■	■	■	■	■	■	■								
4	Pengumpulan Data																					■	■	■	■				
5	Pengolahan Data																									■	■	■	■
6	Penulisan Skripsi																												
7	Sidang Skripsi																												

Sumber: Diolah Penulis (2021)