

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Globalisasi telah menyebabkan perkembangan perekonomian di dunia tidak mengenal batas negara. Transaksi perdagangan internasional yang melibatkan perusahaan multinasional dalam satu grup berkembang semakin kompleks, yang tidak hanya melibatkan barang saja, tetapi juga modal, dan harta tak bergerak (Rosa, dkk 2017). Semakin meningkatnya perekonomian di dunia dan membuat batas-batas negara menjadi sempit, bahkan hampir tidak ada. Perkembangan ekonomi tersebut memberikan suatu pengaruh yang besar bagi pola bisnis dan sikap bagi para pelaku bisnis. Arus barang, jasa, modal, dan tenaga kerja semakin mudah dan lancar antar negara, menjadikan para pelaku bisnis mengembangkan bisnisnya membentuk perusahaan multinasional melalui anak perusahaan, cabang perusahaan, dan agennya mengembangkan bisnis di beberapa negara lain dengan melakukan berbagai investasi dan transaksi yang berskala internasional (Lingga, 2012). Dalam perusahaan multinasional terjadi berbagai transaksi internasional antar anggota (divisi), salah satunya adalah penjualan barang atau jasa. Sebagian besar transaksi bisnis tersebut biasanya terjadi di antara perusahaan yang berelasi atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Penentuan harga atas berbagai transaksi antar anggota (divisi) tersebut dikenal dengan sebutan *transfer pricing* (Mardiasmo, 2008: 1-2).

Awalnya *transfer pricing* dikenal dalam akuntansi manajemen sebagai kebijakan harga yang diterapkan atas penyerahan barang atau jasa antar departemen didalam suatu perusahaan dengan tujuan untuk mengukur kinerja dari masing-masing divisi atau departemen tersebut (Nurhayati, 2013:32). Di pihak lain dari sisi bisnis, perusahaan cenderung berupaya meminimalkan biaya-biaya (*cost efficiency*) termasuk di dalamnya minimalisasi pembayaran pajak perusahaan (*corporate income tax*). Bagi korporasi multinasional, perusahaan berskala global (*multinational corporations*), *transfer pricing* dipercaya menjadi salah satu strategi yang efektif untuk memenangkan persaingan dalam memperebutkan sumber-sumber daya yang terbatas (Mispiyati, 2015).

Menurut Suandy (2014) *transfer pricing* dapat dibagi menjadi dua pengertian, yaitu pengertian netral dan pengertian *peyoratif*. Pengertian *netral* mengansumsikan bahwa *transfer pricing* adalah strategi dan taktik bisnis tanpa motif pengurangan beban pajak. Sedangkan pengertian yang bersifat *peyorative* mengartikan *transfer pricing* sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan cara menggeser laba ke negara yang mempunyai tarif pajak yang rendah.

Transfer pricing merupakan isu yang sensitif dalam dunia bisnis maupun ekonomi secara global, terutama dalam perpajakan. Aktivitas dari *transfer pricing* dilakukan oleh perusahaan multinasional akan mempengaruhi tingkat penerimaan negara dari sisi pajak baik secara langsung maupun tidak langsung. *Transfer pricing* dilakukan dengan menentukan jumlah penghasilan yang didapat masing-masing perusahaan yang terlibat dan penerimaan pajak penghasilan di negara pengekspor maupun negara pengimpor (F, Dwi Noviaastika, dkk, 2016).

Banyak dari isu transaksi harga transfer di Indonesia terjadi pada perusahaan perkebunan, pertambangan dan manufaktur. Seperti kasus PT Asian Agri, PT Adaro Energy dan PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia. PT Adaro Energy Tbk merupakan salah satu kasus harga transfer yang merugikan Indonesia karena perusahaan ini melakukan penjualan dengan perusahaan terafiliasi di Singapura yaitu Coaltrade Service International Pte Ltd. Kasus ini mencuat seiring laporan masyarakat ke Departemen Energi dan Sumber Daya Mineral.

Dari laporan tersebut PT. Adaro Energy Tbk diduga menjual batu bara di bawah harga standar harga internasional dengan rata-rata US\$ 26,3 per ton selama tahun 2005 sampai dengan tahun 2006. Kemudian oleh Coaltrade, batubara itu dijual lagi ke pasar sesuai harga pasaran. Hal ini dimaksudkan guna menghindari pembayaran royalti dan pajak yang harusnya dibayarkan ke kas negara. Dalam dokumen laporan keuangan Coaltrade, terlihat laba Coaltrade lebih tinggi dari Adaro.

Laporan keuangan tersebut menimbulkan kecurigaan, bagaimana mungkin Adaro yang memiliki tambang tetapi memiliki laba yang sedikit. Hal ini yang diduga adanya praktek *transfer pricing* di PT Adaro dengan metode penjualan kembali. PT Adaro menjual produknya kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa yaitu perusahaan afiliasi di Singapura. Akibat praktik *transfer pricing* ini, diperkirakan Negara Indonesia merugi sedikitnya Rp 10 triliun (Oktavia dkk,2012).

Isu lain mengenai *transfer pricing* di Indonesia salah satunya terjadi pada perusahaan Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN) yang terendus setelah Direktorat Jenderal Pajak secara simultan memeriksa surat pemberitahuan

pajak tahunan (SPT) Toyota Motor Manufacturing pada 2005. Belakangan, pajak Toyota pada 2007 dan 2008 juga ikut diperiksa. Pemeriksaan dilakukan karena Toyota mengklaim kelebihan membayar pajak pada tahun-tahun itu, dan meminta negara mengembalikannya (restitusi). Dari pemeriksaan SPT Toyota pada tahun 2005, 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. Pada pertengahan 2003, Astra menjual sebagian besar sahamnya di Toyota Astra Motor kepada Toyota Motor Corporation Jepang. Pada perusahaan ini, Astra menjadi pemegang saham mayoritas dengan menguasai 51 persen saham. Sisanya milik Toyota Motor Corporation Jepang. Setelah restrukturisasi itulah, laba gabungan kedua perusahaan Toyota menurun drastis. Melorotnya keuntungan Toyota membuat setoran pajaknya pada pemerintah juga berkurang. Yang janggal, 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. Toyota diduga ‘memainkan’ harga transaksi dengan pihak terafiliasi dan menambah beban biaya lewat pembayaran royalti secara tidak wajar (Tempo 2014).

Melihat ini pemerintah membuat kebijakan baru tentang *transfer pricing* yaitu setiap perusahaan yang memiliki omzet tertentu diminta untuk membuat dokumen *transfer pricing*. Dimana dokumen tersebut harus menyertakan nilai

transaksi yang dilakukan dengan perusahaan terafiliasi. Nilai transaksi yang wajib dicatatkan adalah sebesar Rp 20 miliar jika berupa barang berwujud. Sedangkan untuk barang yang tidak berwujud seperti penyediaan jasa dan pembayaran bunga minimal nilai transaksi yang wajib dicatat sebesar Rp 5 miliar. Hal tersebut diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) nomor 213/PMK.03/2016 (Aurinda, 2018). Berhubungan dengan masalah *transfer pricing*, dalam lingkup akuntansi komersial tidak terdapat ketentuan yang sifatnya khusus dalam mengatur *transfer pricing*, akan tetapi dalam standar akuntansi komersial yang dikeluarkan oleh IAI (Ikatan Akuntan Indonesia) dapat ditemukan pernyataan yang berkaitan dengan hubungan istimewa. Dalam PSAK No.7 yang merupakan suatu pernyataan standar akuntansi keuangan, telah mengatur tentang pengungkapan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dan transaksi antara perusahaan pelapor dan pihak yang mempunyai hubungan istimewa (Nurhayati, 2013).

Salah satu hal yang dapat mempengaruhi keputusan perusahaan melakukan *transfer pricing* ialah aset tidak berwujud (*intangible asset*). Pentingnya penetapan harga transfer pada aset tidak berwujud semakin meningkat dikarenakan berbagai tren dalam pasar global. Globalisasi yang terus berkembang pada pasar dan perubahan struktur pasar menyebabkan berbagai hal seperti restrukturisasi penerbangan, farmasi, telekomunikasi, elektronik, dan berbagai industri lain pada struktur pasar sebagai (Abdallah dan Maghrabi, 2009). Peristiwa tersebut sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa *intangible asset* berpengaruh signifikan terhadap agresivitas perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* yaitu penelitian dari Richardson, Taylor, dan Lanis (2013), Dawson dan

Miller (2015), Muhammadi, Ahmed, dan Habib (2015), Beer dan Loeprick (2015). Sulitnya mengukur aset tidak berwujud menjadi penyebab perusahaan memiliki kesempatan untuk mengalihkan *intangible asset* yang melekat pada *tangible asset* seperti royalti (Dudar dkk, 2015). Namun, hal tersebut berlawanan dengan penelitian Deanti (2017) yang menyatakan bahwa *intangible assets* tidak berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing* perusahaan.

Penelitian dari Santoso (2016) menyatakan bahwa sebagian besar perusahaan multinasional yang sebagian kepemilikannya dimiliki oleh pihak asing mengaku mengabaikan faktor *intangible assets*, khususnya pada *Research and Development* (R&D) dikarenakan ketidak konsistenan dalam perlakuan aset tidak berwujud. Pihak asing mengaku tidak mau mengambil resiko terkait kerugian yang mungkin terjadi.

Leverage digunakan untuk menunjukkan berapa banyak hutang yang digunakan untuk membiayai aset perusahaan. Hal ini memenuhi syarat untuk mengambil keuntungan dari hutang sebagai barang yang dapat dikurangkan dari pajak dalam laporan keuangan, khususnya dalam laporan laba rugi. Perusahaan dengan *leverage* yang tinggi cenderung mengambil kesempatan penghindaran pajak dengan penataan hutang. Hal ini dilakukan dengan mengakuisisi hutang dari anggota kelompoknya yang berada di daerah dengan pajak rendah (Dyreng et al., 2008). *Leverage* berpengaruh positif pada keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Hal ini berarti bahwa semakin tinggi *leverage* suatu perusahaan maka semakin besar insentif perusahaan dalam melakukan praktik *transfer pricing*. (Cahyadi dkk, 2018).

Hal lain yang mempengaruhi perusahaan melakukan *transfer pricing* ialah ukuran perusahaan. Menurut Sri Fadilah, Diamonalisa S dan Regiana (2016) pengertian ukuran perusahaan pada dasarnya adalah pengelompokan perusahaan kedalam beberapa kelompok, diantaranya perusahaan besar, sedang dan kecil. Sementara menurut Wijaya, dkk (2009) ukuran perusahaan merupakan nilai yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan. Ukuran suatu perusahaan dapat diketahui dari total aset perusahaan. Semakin besar jumlah aset perusahaan maka semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Perusahaan yang besar memiliki aktivitas operasional yang lebih kompleks dibandingkan perusahaan kecil, sehingga lebih memungkinkan untuk melakukan manajemen laba. Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap keputusan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* (Putri, 2016).

Berdasarkan uraian diatas, peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian mengenai faktor yang berpengaruh terhadap perusahaan melakukan harga transfer. Faktor yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Intangible Asets*, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan. Berdasarkan hal tersebut, maka peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh *Intangible Asets*, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan terhadap *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Sektor Pertambangan di Indonesia”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan perumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah *intangible asset* berpengaruh terhadap perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*?
2. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*?
3. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*?

C. Batasan Masalah

Peneliti ini masih memiliki beberapa keterbatasan. Keterbatasan tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Sampel dari penelitian ini adalah perusahaan sektor pertambangan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia
2. Periode waktu penelitian yang digunakan hanya 4 tahun yaitu tahun 2014 sampai 2017
3. Masalah yang dibahas dalam penelitian ini terbatas pada faktor-faktor, yaitu pengaruh *intangible asset*, *leverage* dan ukuran perusahaan terhadap *transfer pricing*
4. *Transfer pricing* yang diukur dengan perusahaan yang melakukan transaksi penjualan kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa diberi nilai 1 (satu) sedangkan perusahaan yang tidak melakukan transaksi penjualan kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa diberi nilai 0 (nol)
5. *Intangible asset* dilambangkan dengan R&D (*research and development*) menggunakan pengukuran dengan variabel dummy, dimana jika perusahaan

menyajikan biaya penelitian dan pengembangan dalam laporan keuangannya, maka skornya adalah 1. Jika tidak, maka skornya adalah 0

6. *Leverage* diukur dengan membagi total kewajiban jangka panjang dengan total aset perusahaan
7. Ukuran perusahaan ini dilakukan dengan menggunakan logaritma pada total aset

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui pengaruh *intangible asset* terhadap perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*
2. Untuk mengetahui pengaruh *leverage* terhadap perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*
3. Untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan terhadap perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam ilmu akuntansi, khususnya untuk bidang *intangible asset*, *leverage* dan ukuran perusahaan, dan juga sebagai bahan referensi bagi lainnya yang berminat untuk mengkaji dalam bidang yang sama dengan pendekatan dan ruang lingkup yang berbeda.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi serta bermanfaat bagi perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Selain itu hasil penelitian ini diharapkan sebagai dasar pijakan bagi penelitian berikutnya yang ingin memperdalam atau ingin memperdalam ataupun mengembangkan hasil penelitian.

F. Sistematika Penulisan

Dalam menyajikan hasil penelitian, penulis akan memaparkan dalam lima bab penulisan dengan sistematika sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Mencakup latar belakang masalah yang memuat rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori

Mengutarakan landasan teori yang merupakan formulasi universal dari kajian pustaka yang dirangkum untuk membangun suatu kerangka pemikiran hingga muncul hipotesis penelitian.

Bab III Metode Penelitian

Menjelaskan mengenai metode penelitian yang terdiri dari definisi dan pengukuran variabel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan analisis data yang dilakukan.

Bab IV Analisis Data dan Pembahasan

Membahas analisis terhadap faktor yang diteliti dengan cara mengambil data pada perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2014–2017.

Bab V Penutup

Membuat kesimpulan penelitian berdasarkan analisis yang telah dilakukan, berbagai implikasi penelitian, keterbatasan penelitian, rekomendasi untuk penelitian selanjutnya serta saran.