

BAB I

PENDAHULUAN

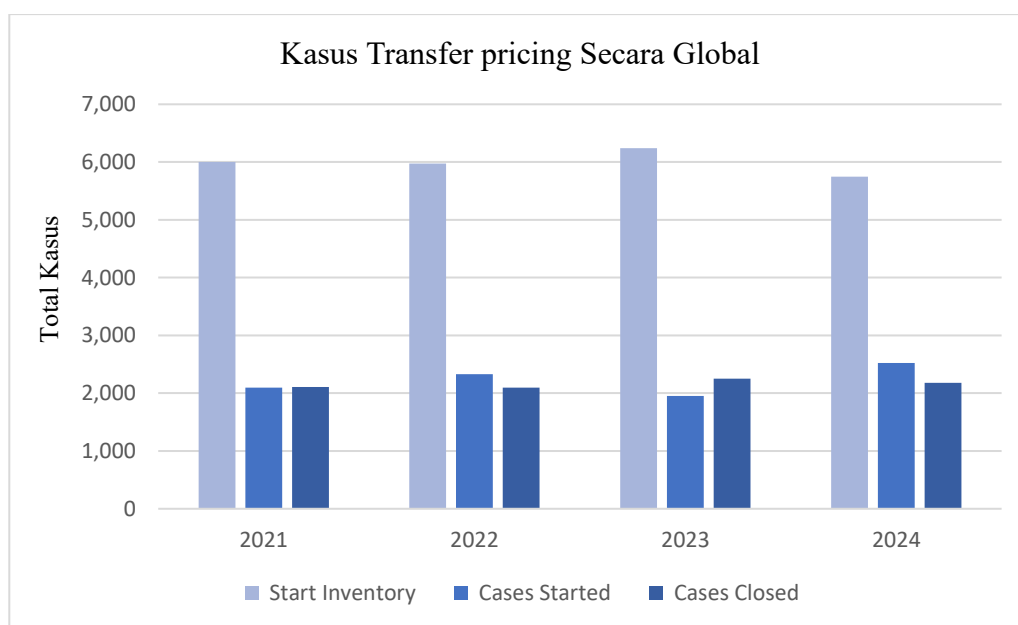
1.1. Latar Belakang

Perkembangan globalisasi ekonomi yang semakin pesat membawa dampak meningkatnya jumlah perusahaan multinasional yang beroperasi di wilayah yurisdiksi tersebut dengan struktur bisnis yang semakin kompleks. Salah satu dampaknya adalah meningkatnya intensitas transaksi antara entitas-entitas yang memiliki hubungan istimewa (Zulfa & Meidiyustiani, 2026). Menurut Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD, 2022) *Transfer Pricing* adalah metode untuk menentukan harga transaksi yang terjadi antar golongan yang memiliki hubungan istimewa, seperti antar entitas bisnis dalam satu grup, baik dalam bentuk barang, jasa, hak kekayaan intelektual, atau aset lainnya.

Transfer Pricing sering digunakan untuk menyelesaikan sengketa dan pembayaran di antara anggota grup perusahaan dengan tujuan memenuhi kebutuhan bisnis, fiskal, atau regulasi. Dalam praktiknya, transaksi antar pihak berelasi tersebut memerlukan penentuan harga transfer (*Transfer Pricing*) yang harus mematuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*). Namun, dalam banyak kasus, *Transfer Pricing* dimanfaatkan sebagai instrumen strategis untuk memindahkan keuntungan (*profit shifting*) ke otoritas dengan tarif pajak yang lebih kecil, yang berpotensi merugikan penerimaan negara (Maryanti & Munandar, 2024).

Secara global, praktik pengalihan laba melalui skema *Transfer Pricing* menjadi isu serius dalam sistem perpajakan internasional. Berdasarkan data statistik *Mutual Agreement Procedure* (MAP) yang dipublikasikan oleh OECD, jumlah kasus praktik *Transfer Pricing* di dunia dari tahun 2021 hingga 2024 seperti gambar 1.1 berikut.

Gambar 1.1 Jumlah Kasus Transfer Pricing secara Global



Sumber: Data diolah dari *Mutual Agreement Procedure*, (OECD, 2024)

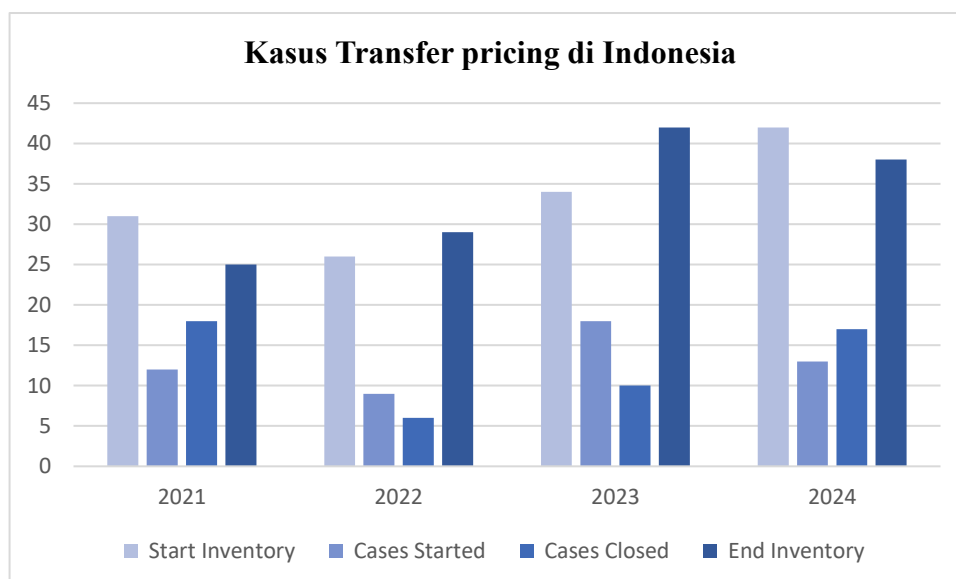
Sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1.1 Jumlah *start inventory* kasus *Transfer Pricing* pada periode 2021-2024 menunjukkan fluktuasi kasus dengan nilai tertinggi tercatat pada tahun 2023 sebesar 6.243 kasus dan terendah pada tahun 2024 sebesar 5.746 kasus. Jumlah *cases started* mengalami peningkatan dari 2021 ke 2022, kemudian menurun pada 2023, dan kembali meningkat signifikan pada 2024 hingga mencapai 2.525 kasus sebagai angka tertinggi selama periode pengamatan. (OECD, 2024). Di sisi lain, meskipun jumlah kasus yang diselesaikan (*cases closed*) juga mengalami

peningkatan dari tahun ke tahun, penyelesaiannya belum sepenuhnya mampu mengimbangi pertumbuhan kasus baru.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) melalui inisiatif komprehensif *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) *Action Plans* yang diluncurkan antara tahun 2013 hingga 2015 mengidentifikasi *Transfer Pricing* sebagai mekanisme paling dominan dalam praktik *profit shifting* ini. Estimasi terkini OECD menunjukkan kerugian pendapatan global melalui praktik BEPS mencapai antara 100-240 miliar USD per tahun, yang mewakili sekitar 4 hingga 10% dari total penerimaan pajak penghasilan perusahaan global, dengan dampak fiskal yang sangat substansial terhadap anggaran pemerintah di seluruh dunia. Namun, dampak yang dialami oleh negara-negara berkembang menghadapi kerugian yang secara proporsional lebih tinggi karena ketergantungan mereka yang lebih besar pada perpajakan penghasilan perusahaan dibandingkan negara maju, sehingga menempatkan negara-negara seperti Indonesia turut menghadapi risiko signifikan akibat praktik *Transfer Pricing* yang tidak sejalan dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (Kreston Global, 2025).

Kondisi di Indonesia tidak jauh berbeda, dan sejumlah perseroan multinasional terindikasi untuk mempraktikkan *Transfer Pricing*. Berdasarkan data statistik *Mutual Agreement Procedure* (MAP) yang dipublikasikan oleh OECD, jumlah kasus penentuan harga transfer yang terjadi di Indonesia dari tahun 2021 hingga 2024 menunjukkan pola fluktuatif sebagaimana ditampilkan seperti gambar 1.2 berikut.

Gambar 1.2 Jumlah Kasus Transfer Pricing di Indonesia



Sumber: *Data diolah dari Mutual Agreement Procedure, (OECD, 2024)*

Pada periode awal pengamatan, jumlah kasus *Transfer Pricing* yang tercatat pada *start inventory* tercatat sebanyak 31 kasus pada 2021, menurun menjadi 26 kasus pada 2022, meningkat menjadi 34 kasus pada 2023, dan terus meningkat menjadi 42 kasus pada 2024. Jumlah *cases started* berfluktuasi dari 12 kasus pada 2021 menjadi 9 kasus pada 2022, kemudian meningkat menjadi 18 kasus pada 2023 dan turun kembali menjadi 13 kasus pada 2024. Sementara itu, *cases closed* tercatat 18 kasus pada 2021, menurun menjadi 6 kasus pada 2022, meningkat menjadi 10 kasus pada 2023, dan kembali naik menjadi 17 kasus pada 2024, sehingga *end inventory* mencapai puncaknya pada 2023 sebesar 42 kasus sebelum sedikit menurun menjadi 38 kasus pada 2024 (Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2024).

Menurut laporan yang dipublikasikan oleh MUC Consulting (Bahtiar *et al.*, 2024), OECD bersama Intergovernmental Forum on Mining, Minerals,

Metals and Sustainable Development menegaskan bahwa kegiatan usaha di sektor pertambangan memiliki risiko yang tinggi dan karakteristik khusus yang menjadikan praktik *Transfer Pricing* berpotensi dimanfaatkan sebagai alat memindahkan keuntungan. Risiko tersebut muncul seiring dengan kompleksitas tahapan pada rantai nilai industri pertambangan. Pada tahap eksplorasi, risiko *Transfer Pricing* umumnya berkaitan dengan transaksi intra grup atas jasa bantuan teknis dan penyewaan peralatan khusus, sementara pada tahap pengembangan risiko semakin meningkat melalui transaksi pembiayaan, jasa manajemen, serta penggunaan aset tidak berwujud milik entitas afiliasi. Risiko serupa juga muncul pada tahap produksi, khususnya terkait pembiayaan intra grup, jasa teknis dan manajemen, penggunaan kekayaan intelektual, serta pembayaran komisi agen penjualan kepada pihak afiliasi. Selanjutnya, pada tahap pengolahan, pemurnian, dan peleburan, risiko *Transfer Pricing* semakin kompleks ketika fasilitas pemrosesan disediakan oleh entitas afiliasi yang berpotensi menimbulkan biaya dan harga jual yang tidak wajar.

Laporan *Invest Indonesia* oleh Dwibaskoro (2024), pemerintah menargetkan pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 8% pada tahun 2024 dengan menjadikan sektor pertambangan sebagai salah satu motor utama pembangunan ekonomi. Angka tersebut merupakan target proyeksi pemerintah dalam konteks kebijakan hilirisasi tambang, yakni upaya mengolah komoditas mineral di dalam negeri untuk menghasilkan produk bernilai tambah seperti feronikel, aluminium, dan katoda tembaga. Dengan

mengolah bahan baku di dalam negeri, Indonesia dapat meningkatkan PDB, menciptakan peluang kerja baru, dan menambah nilai sumber dayanya yang lebih kompetitif di pasar global. Sektor ini dipandang akan berkontribusi signifikan terhadap peningkatan ekspor dan membantu negara mencapai target pertumbuhan ekonomi 8%, sehingga menjadi pilar strategis dalam memperkuat stabilitas ekonomi domestik sekaligus mendorong pertumbuhan jangka panjang.

Kebijakan hilirisasi diharapkan tidak hanya memperkuat struktur industri nasional, tetapi juga meningkatkan penerimaan pajak dari sektor pertambangan. Namun, dengan meningkatnya nilai ekonomis sektor ini, risiko manipulasi harga transfer pun ikut meningkat. Sektor pertambangan merupakan salah satu sektor yang rentan terhadap pelaksanaan *Transfer Pricing* karena karakteristik industrinya yang bernilai ekonomi tinggi, berbasis sumber daya alam, dan transaksi lintas negara yang kompleks. Banyak perusahaan pertambangan memiliki struktur grup yang rumit, hubungan afiliasi internasional, serta kepemilikan berlapis yang memungkinkan terjadinya pengalihan laba (Hariani, 2023). Kompleksitas ini menyoroti pentingnya meneliti aspek-aspek yang memengaruhi keputusan untuk menerapkan *Transfer Pricing*, terutama bagi perusahaan pada sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Tunneling Incentive menunjukkan bagaimana pemilik saham pengendali dapat dimanfaatkan untuk memindahkan aset atau laba perusahaan dari cabang di satu negara ke entitas anak maupun perusahaan

induk di negara lain, atau dari suatu perusahaan ke pemilik saham utama demi kepentingan pribadi, yang seringkali merugikan pemilik saham minoritas (Johnson *et al.*, 2000). Fenomena tunneling sangat relevan dalam konteks struktur bisnis Indonesia yang secara umum bersifat terpusat, karena mayoritas pemegang saham memiliki dampak yang dapat signifikan pada keputusan bisnis, termasuk untuk menentukan harga transfer. Penelitian Kharisma & Saputri (2023) menunjukkan bahwa *Tunneling Incentive* memiliki dampak signifikan terhadap keputusan *Transfer Pricing*, karena semakin meningkat kepemilikan saham pengendali, semakin tinggi pula peluang agar dapat mengalihkan laba melalui transaksi afiliasi. Maryanti & Munandar (2024) juga menemukan bahwa peningkatan kepemilikan asing meningkatkan kecenderungan perusahaan untuk menerapkan tindakan *Transfer Pricing* yang berguna untuk memindahkan keuntungan ke wilayah dengan pajak rendah.

Aset tidak berwujud atau *Intangible Asset* meliputi teknologi, lisensi, hak paten, merek dagang dan pengetahuan teknis yang tidak memiliki bentuk fisik namun bernilai ekonomis tinggi. Nilai *Intangible Asset* sulit diukur dan ditentukan secara faktual, sehingga memberikan keleluasaan yang besar bagi perusahaan dalam menetapkan harga transfer (Muhammadi *et al.*, 2016). Penelitian Kharisma & Saputri (2023) memperlihatkan bahwa *Intangible Asset* memiliki dampak dan signifikan terhadap *Transfer Pricing*. Menurut Fazwa & Islahuddin (2022), perusahaan dengan proporsi aset takberwujud yang tinggi, semakin tinggi juga dorongan perusahaan untuk menerapkan

tindakan *Transfer Pricing* karena dapat mudah mengatur jumlah transaksi antar entitas.

Leverage dapat dipahami dengan tingkat utang yang dipergunakan oleh perusahaan untuk menanggung operasional dan investasi. *Leverage* mencerminkan seberapa jauh entitas bisnis mengandalkan dana eksternal dalam skema modalnya. Perusahaan yang memiliki tingkat *Leverage* yang besar biasanya menerapkan harga transfer untuk mengelola beban bunga di antara entitas, sehingga dapat mengurangi keuntungan yang dikenakan pajak di negara-negara dengan tarif pajak yang tinggi. (Richardson *et al.*, 2013). Penelitian Rahmadhani & Ananda (2022) menemukan bahwa *Leverage* diperkirakan dengan perbandingan utang pada ekuitas memiliki pengaruh positif yang signifikan atas *Transfer Pricing* pada perusahaan barang konsumsi, sementara penelitian Marheni *et al.*, (2022) menyoroti bahwa perusahaan multinasional di Indonesia sering menggunakan mekanisme pinjaman intra-grup untuk mengalihkan laba melalui pembayaran bunga berlebih kepada entitas afiliasi.

Berbagai penelitian terdahulu mengenai pengaruh *Tunneling Incentive*, *Intangible Asset*, dan *Leverage* terhadap *Transfer Pricing* menghasilkan penelitian yang berbeda-beda (inkonsisten) menunjukkan adanya *research gap* mengenai bagaimana ketiga variabel tersebut memengaruhi *Transfer Pricing*, khususnya di sektor pertambangan. Wiharno *et al.* (2023), Maryanti & Munandar (2024), serta Rahmadhani & Ananda, (2022) menyimpulkan bahwa ketiga faktor tersebut berdampak signifikan

terhadap keputusan *Transfer Pricing*. Namun, temuan *Tunneling Incentive* Fazwa & Islahuddin (2022) menghasilkan efek positif tetapi tidak signifikan pada tindakan *Transfer Pricing*, dan Sarini & Muhammad (2025) mendapatkan temuan bahwa aset takberwujud, dan *Tunneling Incentive* tidak menunjukkan dampak yang signifikan, serta Wijaya & Amalia, (2020) menemukan *Tunneling Incentive* yang melibatkan proporsi kepemilikan saham asing di atas 20% tiada memiliki dampak pada penentuan harga transfer. Perbedaan ini menandakan adanya *research gap*, karena sebagian besar studi sebelumnya masih fokus pada sektor industri dan belum mencakup periode setelah tahun 2022, sehingga belum mempertimbangkan kebijakan hilirisasi tambang pascapandemi dan aturan *Transfer Pricing* yang diatur dalam PMK No. 172 Tahun 2023.

Penelitian ini menjadi penting karena sektor pertambangan merupakan penopang utama penerimaan negara, namun sektor ini juga mencakup bidang-bidang yang memiliki risiko tinggi terkait kepatuhan pajak sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang diatur dalam PMK No. 172 Tahun 2023, yaitu penerapan prinsip kewajaran dan praktik bisnis dilakukan dengan menilai keadaan serta indikator harga transaksi antar pihak berelasi terhadap transaksi independen yang memiliki karakteristik sama atau sebanding melalui metode yang diakui (PMK Nomor 172, 2023).

Berdasarkan penjabaran tersebut, penelitian ini akan menguji dampak variabel *Tunneling Incentive*, *Intangible Asset*, dan *Leverage* terhadap *Transfer Pricing* pada sektor pertambangan. Hal tersebut dikarenakan

terdapat *research gap* atau perbedaan hasil penelitian atas aspek-aspek yang berpengaruh pada *Transfer Pricing* dan terjadinya fenomena tentang *Transfer Pricing* yang dijalankan perusahaan pertambangan. Maka dari itu, peneliti antusias untuk melaksanakan studi “Pengaruh *Tunneling Incentive*, *Intangible Asset*, dan *Leverage* Terhadap Keputusan Perusahaan dalam Melakukan *Transfer Pricing* (Studi pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021-2024)”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dirumuskan, peneliti mengidentifikasi masalah-masalah berikut dalam penelitian ini:

1. Apakah *Tunneling Incentive* mempengaruhi perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk menerapkan tindakan *Transfer Pricing*?
2. Apakah *Intangible Asset* mempengaruhi perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk menerapkan tindakan *Transfer Pricing*?
3. Apakah *Leverage* mempengaruhi perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk menerapkan tindakan *Transfer Pricing*?

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan yang ingin dicapai sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh *Tunneling Incentive* secara parsial terhadap perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk menerapkan tindakan *Transfer Pricing*.

2. Mengetahui pengaruh *Intangible Asset* secara parsial terhadap perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk menerapkan tindakan *Transfer Pricing*.
3. Mengetahui pengaruh *Leverage* secara parsial terhadap perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk menerapkan tindakan *Transfer Pricing*.

Sehubungan dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, berikut adalah kegunaan dari tujuan yang ingin dicapai penelitian ini:

1. Secara Teoritis: Diharapkan dapat berkontribusi pada pemahaman mengenai *corporate governance*, akuntansi perpajakan, dan manajemen keuangan. Secara khusus, hasil penelitian ini dapat Menambah literatur terkait aspek-aspek yang berpengaruh pada keputusan perusahaan apabila menggunakan *Transfer Pricing*, memperkuat dan menguji kembali teori keagenan (*Agency Theory*) dalam konteks praktik *Transfer Pricing* melalui sektor pertambangan di Indonesia, dan menyampaikan bukti empiris terbaru terkait peran aspek-aspek variabel dalam memengaruhi keputusan *Transfer Pricing*, terutama di tengah kondisi ekonomi pascapandemi dan kebijakan hilirisasi pertambangan.
2. Secara Praktis: Diharapkan penelitian ini dapat berfungsi sebagai alat evaluasi dalam pengambilan keputusan terkait transaksi pihak berelasi, struktur kepemilikan, dan pengelolaan aset takberwujud agar tetap memenuhi prinsip *arm's length principle* dan mengurangi risiko sengketa perpajakan serta diharapkan dapat memahami dan menambah wawasan peneliti bahwa praktik *Transfer Pricing* dapat mempengaruhi keputusan

perusahaan. Bagi mahasiswa, diharapkan penelitian ini dapat berfungsi sebagai perbandingan bagi penelitian selanjutnya mengenai *Transfer Pricing*.

1.4. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan deskripsi yang lebih jelas mengenai penelitian ini, sistematika penulisannya adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi pentingnya masalah *Transfer Pricing* serta aspek-aspek yang mempengaruhinya. Berdasarkan latar belakang yang telah disebutkan, dilakukan perumusan masalah penelitian, tujuan dan kegunaan serta sistematika penulisan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Bab ini mengulas penelitian-penelitian sebelumnya serta teori yang dijadikan sebagai dasar penelitian, termasuk uraian mengenai setiap variabel berkaitan dengan masalah yang diidentifikasi. Selain itu, dipaparkan hasil penelitian sebelumnya sebagai sumber rujukan. Selanjutnya, disampaikan kerangka pemikiran sebagai dasar pendukung dalam penyusunan penelitian ini, serta memaparkan mengenai hipotesis yang diajukan dalam penelitian .

Bab III Metode Penelitian

Bab ini berkenaan dengan berbagai aspek metodologi penelitian, meliputi definisi operasional variabel, populasi dan sampel, jenis beserta sumber data yang digunakan, metode pengumpulan data,

serta metode analisis yang digunakan untuk mengolah data penelitian.

Bab IV Pembahasan

Bab ini memaparkan hasil analisis data yang diperoleh selama proses penelitian. Uraian dalam bab ini mencakup deskripsi umum objek penelitian, hasil pengujian terhadap data penelitian, serta pembahasan mengenai temuan yang diperoleh. Pembahasan tersebut dilakukan dengan menghubungkan hasil penelitian dengan teori yang mendasarinya dan hasil studi sebelumnya, sehingga dapat diketahui apakah hipotesis yang diajukan didukung oleh hasil penelitian.

Bab V Penutup

Bab ini menyajikan kesimpulan berdasarkan hasil penelitian, keterbatasan yang ditemui selama proses penelitian, implikasi yang dapat menjadi bahan pertimbangan, serta saran dan rekomendasi untuk penelitian selanjutnya dapat lebih baik.