

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Derasnya perkembangan perekonomian yang terjadi pada saat ini, yang disebabkan oleh meningkatnya transaksi internasional atau yang sering di sebut *cross border transaction*. Karena arus barang, orang, jasa, dan investasi semakin mudah dan lancar antarnegara. Ditambah lagi dengan adanya *General Agreement on Trade and Tariff* (GAAT) dan *World Trade Organization* (WTO) yang memfasilitasi kegiatan perdagangan internasional antarnegara. Perusahaan-perusahaan mulai mengembangkan sayapnya tidak hanya melakukan operasi di dalam negeri, tetapi juga melakukan operasi di luar negeri dan menjadi perusahaan multinasional dan transnasional. Selanjutnya perusahaan-perusahaan tersebut membentuk grup, induk dan anak perusahaan, kemudian melakukan sebagian besar operasi perusahaan diantara mereka sendiri.

Menurut Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 pasal 18 ayat (4) yaitu: hubungan istimewa antara Wajib Pajak Badan dapat terjadi karena pemilikan atau penguasaan modal saham suatu badan oleh badan lainya sebanyak 25% (dua puluh lima persen) atau lebih, atau antara beberapa badan yang 25% (dua puluh lima persen) atau lebih sahamnya dimiliki oleh suatu badan. Dengan adanya hubungan induk dan anak perusahaan mengakibatkan terbentuknya hubungan istimewa yang mana mengakibatkan penentuan harga imbalan, dan lain sebagainya antar induk dan anak perusahaan dalam suatu transaksi usaha biasanya

ditentukan berdasarkan kebijakan *Transfer Pricing* yang ditentukan oleh induk perusahaan yang dapat sama atau tidak sama dengan harga pasar. Hal ini dapat memicu terjadinya rekayasa pengalihan penghasilan, dasar pengenaan pajak atau biaya dari satu wajib pajak kepada wajib pajak lain untuk menekan biaya pajak terutang keseluruhan atas wajib pajak yang memiliki hubungan istimewa tersebut (Hartati et al., 2014).

Sebelumnya praktik *Transfer Pricing* ini dilakukan oleh perusahaan hanya untuk menilai kinerja antar divisi perusahaan. Kemudian semakin berkembangnya zaman, praktik *Transfer Pricing* juga digunakan untuk manajemen pajak yaitu dengan menekan biaya pajak dari yang sebenarnya harus dibayarkan oleh perusahaan (Mangoting, 2000). Otoritas perpajakan di berbagai dunia memberikan perhatian terhadap permasalahan praktik *Transfer Pricing* dan menjadi isu yang sangat menarik dalam dunia perpajakan. Peraturan mengenai *Transfer Pricing* ini mulai diperkenalkan oleh banyak Negara. Hal ini dilakukan karena praktik *Transfer Pricing* ini telah menuai banyak sekali masalah di berbagai negara karena dalam praktiknya sangat bertentangan dengan peraturan yang ada. Menurut para ahli, *Transfer Pricing* diakui bisa menjadi masalah bagi perusahaan, tetapi disisi lain juga bisa menjadi peluang perusahaan untuk melakukan penyalahgunaan dengan tujuan untuk mengejar laba yang tinggi. Perusahaan yang memiliki anak perusahaan diluar negeri dengan pemberlakuan tarif pajak yang tinggi akan menjadi masalah karena akan membayar pajak yang lebih banyak sehingga laba yang dihasilkan akan menjadi lebih sedikit. Beberapa perusahaan melihat permasalahan ini sebagai peluang dan membuat strategi untuk mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi dari penjualan dan penghindaran pajak. Cara yang bisa digunakan adalah dengan

mendirikan anak perusahaan di Negara dimana memberikan tarif pajak yang rendah atau Negara yang masuk dalam *tax haven country*.

Transfer Pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan. Terdapat dua kelompok transaksi dalam *Transfer Pricing*, yaitu *intra-company* dan *inter-company Transfer Pricing*. *Intra-company Transfer Pricing* merupakan *Transfer Pricing* antar divisi dalam satu 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 (*international Transfer Pricing*).

Berikut adalah fenomena mengenai *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Sektor Pertambangan Industri Batu bara :

Tabel 1.1
Fenomena *Transfer Pricing*

Nama Perusahaan	Tempat Terjadi	Sumber	Gambaran Fenomena
Adaro Energy Tbk	Indonesia	Kontan.co.id	Pada Juli 2019, Adaro Energy Tbk melakukan <i>Transfer Pricing</i> dengan menjual Batu Bara dengan harga murah ke anak perusahaan Adaro di Singapura. Adaro dikabarkan telah mengalihkan keuntungan dari batu bara yang ada ditambang di Indonesia untuk menghindari pajak di Indonesia.

Dengan adanya fenomena di atas, dari laporan itu disebutkan bahwa dari tahun 2009 – 2017 PT Adaro melalui anak usahanya di Singapura, Coaltrade Service membayar USD 125 juta atau setara dengan Rp 1,75 triliun (kurs Rp 14 ribu) lebih rendah daripada yang seharusnya dibayar di Indonesia atau lebih sedikit dari yang seharusnya dilakukan di Indonesia. Dengan mengalihkan lebih banyak dana melalui tempat bebas pajak, Adaro mungkin telah mengurangi tagihan pajak Indonesia dan uang yang tersedia untuk pemerintah Indonesia untuk layanan – layanan publik penting hamper USD 14 juta per tahun.

Jika berdasarkan sisi hukum, penggelapan pajak karena *Transfer Pricing* itu telah menyimpang dari ketentuan perpajakan yang berlaku, karena secara substansi negara seharusnya dapat membayar pajak perusahaan multinasional tersebut dalam jumlah yang lebih besar. Sehingga dengan demikian perusahaan yang melakukan hal tersebut akan dikenai sanksi pidana perpajakan, untuk Indonesia sesuai dengan Undang-undang Nomor 16 Tahun 2000 diatur dalam Pasal 39, bahwa perbuatan kriminal pajak akan dikenai sanksi pidana penjara paling lama 6 (enam) tahun dan denda paling tinggi 4 (empat) kali jumlah pajak terutang yang tidak atau kurang dibayar. Perbedaan antara penghindaran pajak dengan penggelapan pajak sangat tipis dan dari sisi etika bisnis praktik *Transfer Pricing* dapat menimbulkan moral hazard, karena bertentangan dengan ketentuan yang berlaku.

Fenomena lain mengenai *transfer pricing* yang terjadi selanjutnya yaitu dilakukan oleh PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia. Direktorat jenderal pajak menuding PT Toyota menghindari pembayaran pajak senilai Rp 1,2 triliun dengan transfer pricing. Skandal transfer pricing Toyota di Indonesia terendus setelah Direktorat jenderal pajak secara simultan memeriksa surat pemberitahuan pajak tahunan (SPT) Toyota Motor Manufacturing pada 2005. Toyota diduga ‘memainkan’ harga transaksi dengan pihak terafiliasi dan menambah beban biaya lewat pembayaran royalti secara tidak wajar. Tempo Investigasi menemukan dokumen bahwa Toyota Motor Manufacturing mengirim ribuan mobil produksinya ke Filipina, Thailand dan Singapura dengan harga yang tidak wajar. Misalnya, pada dokumen laporan pajak Toyota pada tahun 2007. Sepanjang tahun itu, Toyota Motor Manufacturing di Indonesia tercatat

mengekspor 17.181 unit Fortuner ke Singapura. Dari pemeriksaan atas laporan keuangan Toyota sendiri, petugas pajak menemukan bahwa harga pokok penjualan atau cost of goods sold (COGS) Fortuner itu adalah Rp 161 juta per unit. Anehnya, dokumen internal Toyota menunjukkan bahwa semua Fortuner itu dijual 3,49 persen lebih murah dibandingkan nilai tersebut. Artinya, Toyota Indonesia menanggung kerugian dari penjualan mobil-mobil itu ke Singapura. Temuan yang sama juga terlacak pada penjualan mobil Innova diesel dan Innova bensin, yang masing-masing dijual lebih murah 1,73 persen dan 5,14 persen dari ongkos produksinya per unit. Pada ekspor Rush dan Terios, Toyota Motor Manufacturing memang meraup untung, tapi tipis sekali yakni hanya 1,15 persen dan 2,69 persen dari ongkos produksi per unit. Temuan ini semakin mencolok karena Toyota Manufacturing menjual produk-produk serupa kepada pembeli lokal di Indonesia dengan harga berbeda. Ketika dijual di dalam negeri, mobil yang persis sama dilepas ke pasar dengan nilai keuntungan bruto sebesar 3,43 - 7,67 persen. (Tempo.co 28 April 2021).

Fenomena mengenai *transfer pricing* juga dilakukan oleh PT Kaltim Prima Coal. Bahwa PT kaltim Prima Coal tahun 2019 melakukan penghindaran pajak dengan melakukan penjualan yang seharusnya dilakukan langsung oleh PT kaltim Prima Coal dengan pembeli di luar negeri namun dijual terlebih dahulu ke PT Indocoal Resource Limited, anak perusahaan PT Bumi Resources Tbk., di Kepulauan Cayman. Penjualan batu bara kepada perusahaan itu hanya dihargai setengah dari harga yang biasa dilakukan ketika PT kaltim Prima Coal menjual langsung kepada pembeli. Berikutnya, penjualan ke pembeli lainnya pun dilakukan oleh PT. Indocoal Resources Limited

dengan menggunakan harga jual PT Kaltim Prima Coal seperti biasanya. Rendahnya omset penjualan itu pula yang belakangan diduga menyebabkan kewajiban pajak KPC cukup rendah atau bahkan lebih bayar.

(<https://bisnis.tempo.co/read/224682/jalan-panjang-kasus-pajak-kcp>)

Dari beberapa fenomena di atas, dapat disimpulkan bahwa perusahaan multinasional memanfaatkan hubungan istimewa yang dimilikinya dengan pihak terafiliasi untuk melakukan aktivitas transfer pricing. Hal ini diperkuat dengan pernyataan (Wahyu Hidayat, et al, 2019) Kunci utama keberhasilan Transfer Pricing dari sisi pajak adalah transaksi karena adanya hubungan istimewa, yaitu bila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan keuangan dan operasional.

Penelitian saat ini yang diteliti oleh peneliti menggunakan tiga faktor dari keseluruhan faktor yang mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan *Transfer Pricing* yaitu : Aset Tidak Berwujud, Ukuran Perusahaan, dan *Leverage*. Alasan peneliti menguji ketiga faktor tersebut itu karena banyak yang mengakui dalam literatur *Transfer Pricing* terkait pentingnya ketiga faktor ini.

Aset Tidak Berwujud merupakan sesuatu yang tidak memiliki bentuk fisik, tetapi dapat dimiliki dan dikendalikan dengan maksud penggunaan di masa depan dalam kegiatan komersial perusahaan (OECD, 2010). Aset Tidak Berwujud dapat digolongkan menjadi aset tidak berwujud yang tidak teridentifikasi (*unidentifiable intangible assets*). Aset tidak berwujud yang dapat diidentifikasi merupakan aset tidak berwujud yang dapat diidentifikasi terpisah dan dikaitkan dengan hak tertentu atau keistimewaan

selama periode manfaat yang terbatas. Sedangkan aset tidak berwujud yang tidak dapat diidentifikasi merupakan aset yang dapat dikembangkan secara internal atau dibeli namun tidak dapat diidentifikasikan dan seringkali memiliki manfaat yang tak terhingga (Wild, Subramanyam dan Halsey, 2004). Penelitian terkait Aset Tidak Berwujud telah dilakukan oleh (Ickhsanto wahyudi & Nur fitriah, 2021) menyatakan bahwa Intangible Assets berpengaruh positif terhadap *Transfer Pricing*. Sedangkan (Nurlita, 2018) juga meneliti hal yang sama namun mendapatkan hasil yang berbeda. Dalam penelitiannya, menunjukkan bahwa Intangible Assets tidak berpengaruh terhadap *Transfer Pricing*.

Ukuran Perusahaan merupakan suatu perbandingan kecil atau besarnya perusahaan berdasarkan cara-cara tertentu, diantaranya yaitu jumlah seluruh aset, penjualan, serta nilai pasar saham (Jensen & Meckling, 1976). Ukuran perusahaan juga merupakan salah satu faktor yang bisa mempengaruhi persepsi investor dan calon investor mengenai perusahaan tersebut. Apabila perusahaan semakin besar, maka semakin kompleks sistem manajemen yang dimiliki, begitu pula dengan laba yang dihasilkan. Besarnya perusahaan memperlihatkan bahwa perusahaan berkembang secara positif, hal itu akan menarik perhatian orang yang akan melakukan investasi dan memungkinkan adanya respon positif terhadap perusahaan (Hery, 2017). Pada perusahaan kecil akan cenderung termotivasi untuk bisa menarik investor dengan melakukan manipulasi laporan keuangan atau *windows dressing* dibanding perusahaan besar untuk memaksimalkan laba. Hasil penelitian lain menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *Transfer Pricing* (D.D. Prabuningrum, 2021).

Sedangkan penelitian (S.K. Khotimah, 2018) menyimpulkan ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *Transfer Pricing*.

Leverage merupakan sebagai alat ukur yang bisa dipakai dalam memperoleh informasi tentang seberapa jauh aset perusahaan yang biayanya diperoleh dari hutang, serta untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membayarkan kewajibannya dalam jangka waktu tertentu (Kasmir, 2008). perusahaan multinasional biasanya membiayai anggota kelompok dengan transfer utang dan/atau modal. Ada kemungkinan bahwa *Leverage* dapat bertindak sebagai pengganti untuk *Transfer Pricing* dalam mencapai pengurangan kewajiban pajak perusahaan multinasional. Oleh sebab itu, semakin tinggi tingkat *Leverage* perusahaan, maka semakin tinggi potensi perusahaan melakukan *Transfer Pricing*. *Leverage* berpengaruh positif terhadap *Transfer Pricing*.

Berdasarkan penelitian terdahulu terdapat beberapa faktor yang diduga mempengaruhi *Transfer Pricing* adalah sebagai berikut :

1. Aset Tidak Berwujud : Weni Avri, dan Charoline Cheisviyanny (2020), Anggun Rizki Novira, Leny Suzan, dan Ardan Gani Asalam (2020), Laksmi Rachmah Deanti (2017), Gishela Wahyu Sejati (2021), Ickhsanto Wahyudi dan Nur Fitriah (2017).
2. Pajak : Dwi Noviasatika F, Yuniadi Mayowan, dan Suhartini Karjo (2016), Gusti Ayu Rai Surya Saraswati, dan I Ketut Sujana (2017), Thesa Refgia (2017), Laksmi Rachma Deanti (2017), Anggun Rizki Novira, Leny Suzan, dan Ardan Gani Asalam (2020), Ahmad Juanidi dan Nensi Yuniarti (2020), Anita

- Wahyu Indrasti (2016), Laksmi Rachmah Deanti (2017), Wastam Wahyu Hidayat, Widi Winarso, dan Devi Hendrawan (2019), Bela Pratiwi (2018), Saifudin dan Lucky Septiani Putri (2018).
3. Tunneling Incentive : Gusti Ayu Rai Surya Saraswati, dan I Ketut Sujana (2017), Thesa Refgia (2017), Dwi Noviasatika F, Yuniadi Mayowan, dan Suhartini Karjo (2016), Tria Melani (2016), Ahmad Juanidi dan Nensi Yuniarti (2020), Laksmi Rachmah Deanti (2017), Wastam Wahyu Hidayat, Widi Winarso, dan Devi Hendrawan (2019), Tunjung Tri Rahayu, Endang Masitoh, dan Anita Wijayanti (2020), Bela Pratiwi (2018), Saifudin dan Lucky Septiani Putri (2018).
 4. Kepemilikan Asing : Thesa Refgia (2017), Elsa Kisari Putri (2016), Anita Wahyu Indrasti (2016)
 5. Profitabilitas : Ahmad Juanidi dan Nensi Yuniarti (2020), Laksmi Rachmah Deanti (2017), Tunjung Tri Rahayu, Endang Masitoh, dan Anita Wijayanti (2020).
 6. Mekanisme Bonus : Gusti Ayu Rai Surya Saraswati, dan I Ketut Sujana (2017), Weni Avri, dan Charoline Cheisviyanny (2020), Anggun Rizki Novira, Leny Suzan, dan Ardan Gani Asalam (2020), Thesa Refgia (2017), Tria Melani (2016), Saifudin dan Lucky Septiani Putri (2018).
 7. Good Corporate Governance : Dwi Noviasatika F, Yuniadi Mayowan, dan Suhartini Karjo (2016).

8. Ukuran Perusahaan : Thesa Refgia (2017), Elsa Kisari Putri (2016), Ickhsanto Wahyudi dan Nur Fitriah (2017).
9. *Leverage* : Elsa Kisari Putri (2016), Laksmi Rachmah Deanti (2017), Tunjung Tri Rahayu, Endang Masitoh, dan Anita Wijayanti (2020), Ickhsanto Wahyudi dan Nur Fitriah (2017), Bela Pratiwi (2018).
10. Exchange Rate : Weni Avri, dan Charoline Cheisviyanny (2020) , Tunjung Tri Rahayu, Endang Masitoh, dan Anita Wijayanti (2020), Syahidatul Marfuah, Siti Nurlaela, dan Anita Wijayanti (2019), Bela Pratiwi (2018).
11. Tax Minimization : Tria Melani (2016)

Tabel 1.2
Faktor Faktor yang diduga mempengaruhi

No	Peneliti	Tahun	Variabel Independen										
			Pajak	Tunneling Incentive	Mekanisme Bonus	Good Corporate Governance	Profitabilitas	Kepemilikan Asing	Ukuran Perusahaan	Aset Tidak Berwujud	<i>Leverage</i>	Exchange Rate	Tax Minimization
1	Tunjung Tri Rahayu, Endang Masitoh, dan Anita Wijayanti	2020	✓	✓	-	-	✓	-	-	-	✓	✓	-
2	Dwi Noviasitika F, Yuniadi Mayowan, dan Suhartini	2016	✓	✓	-	✓	-	-	-	-	-	-	-

	Karjo												
3	Gusti Ayu Rai Surya Saraswati, dan I Ketut Sujana	2017	✓	✓	X	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Thesa Refgia	2017	✓	✓	X	-	-	✓	X	-	-	-	-
5	Ahmad Juanidi dan Nensi Yuniarti	2020	✓	X	-	-	✓	-	-	-	-	-	-
6	Bela Pratiwi	2018	X	X	-	-	-	-	-	-	✓	X	-
7	Saifudin dan Lucky Septiani Putri	2018	X	X	✓	-	-	-	-	-	-	-	-
8	Wastam Wahyu Hidayat, Widi Winarso, dan Devi Hendrawan	2019	✓	✓	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	Syahidatul Marfuah, Siti Nurlaela, dan Anita Wijayanti	2019	✓	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-
10	Tria Melani	2016	-	-	-	-	-	-	✓	-	-	-	✓
11	Laksmita Rachmah Deanti	2017	✓	X	-	-	✓	-	-	X	✓	-	-

Keterangan :

✓ = Berpengaruh

x = Tidak Berpengaruh

- = Tidak diteliti

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian yang dilakukan oleh Laksmi Rachmah Deanti (2017) Dengan judul “Pengaruh Pajak, *Intangible Asset*, *Leverage*, Profitabilitas, dan *Tunneling Incentive*” Lokasi penelitian di Bursa Efek Indonesia dan periode waktu yang diteliti adalah dari tahun 2012-2015 (4 tahun penelitian). Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2012-2015. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive random sampling. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Laksmi Rachmah Deanti Menunjukkan bahwa variabel pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap transaksi *Transfer Pricing*. Sedangkan koefisien regresi *Intangible Assets*, *Leverage*, profitabilitas dan *tunnelling incentive* berpengaruh negatif terhadap *Transfer Pricing*.

Adapun perbedaan atas penelitian tersebut, yaitu dari pemilihan periode dan pemilihan perusahaan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan 5 periode yaitu periode 2017 – 2021. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini difokuskan pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara. Selain itu, penulis juga mengubah beberapa variabel yaitu kepatuhan perpajakan dan menghilangkan beberapa

variabel yaitu profitabilitas dan *Tunneling Incentive*. Alasan penulis menggunakan Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara. karena pada tahun 2017, Menurut Al Fatih saham saham perusahaan tambang mengalami penurunan yang disebabkan oleh lemahnya harga batu bara di pasar komoditas saat itu. Pada Januari 2017, harga batubara acuan (HBA) sebesar \$86,23 per ton, kemudian di Februari turun menjadi \$83,32 per ton dan Maret 2017 kembali turun menjadi \$81,90. Akan tetapi, pada tahun 2020 lalu Direktur Jenderal Minerba Ridwan Djamiluddin, pada konferensi pers virtual menyampaikan realisasi produksi batu bara dalam negeri mencapai 561 juta ton, atau 102 persen dari target 550 juta ton. Sedangkan untuk pemanfaatan batu bara domestik terealisasi 85% dari target 155 juta ton, yaitu 132 juta ton. Jumlah ini telah memenuhi kebutuhan batu bara untuk kepentingan dalam negeri (*Domestic Market Obligation/DMO*). Hal ini salah satu bukti pesatnya produksi hasil pengolahan dan pemurnian nikel sehingga mengalami perubahan yang cukup signifikan.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Pengaruh Aset Tidak Berwujud, Ukuran Perusahaan, dan Leverage Terhadap Transfer Pricing (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021)”***.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dipaparkan di atas, maka dapat disimpulkan identifikasi masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Masih adanya perusahaan yang melakukan *transfer pricing*.
2. *Transfer pricing* disebabkan perusahaan ingin mengelola beban pajaknya seminimum mungkin agar laba yang diperoleh maksimal.
3. Dampak dari perusahaan yang melakukan *transfer pricing* adalah berkurangnya pendapatan pajak Negara.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian dan identifikasi masalah yang telah dipaparkan di atas bahwa *Transfer Pricing* adalah salah satu bentuk penghindaran pajak yang terjadi pada perusahaan multinasional di Indonesia, maka penelitian ini akan mengkaji mengenai beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan perusahaan multinasional melakukan *Transfer Pricing*, dengan perumusan masalah yang dinyatakan dalam pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimana Aset Tidak Berwujud pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
2. Bagaimana Ukuran Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.

3. Bagaimana *Leverage* pada Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
4. Bagaimana *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
5. Seberapa besar pengaruh Aset Tidak Berwujud terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
6. Seberapa besar pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
7. Seberapa besar pengaruh *Leverage* terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini akan menguji faktor – faktor penentu yang mempengaruhi *Transfer Pricing* berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Aset Tidak Berwujud pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Periode 2017 – 2021.

2. Untuk mengetahui Ukuran Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
3. Untuk mengetahui *Leverage* pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
4. Untuk mengetahui *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
5. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Aset Tidak Berwujud terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
6. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.
7. Untuk mengetahui besarnya pengaruh *Leverage* terhadap *Transfer Pricing* pada Perusahaan Manufaktur Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021.

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Teoretis

Adapun kegunaan teoretis dari penelitian ini adalah peneliti berharap dapat memberikan sumbangan pemikiran atau pemahaman mengenai perpajakan khususnya mengenai Aset Tidak Berwujud, Ukuran Perusahaan, dan *Leverage*. Serta dapat bermanfaat untuk para pembaca khususnya untuk pengetahuan di bidang Ekonomi.

1.5.2 Kegunaan Praktis

Peneliti berharap penelitian ini dapat berguna dan menambah wawasan bagi berbagai pihak antara lain :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan atau wawasan tentang perpajakan khususnya mengenai Aset Tidak Berwujud, Ukuran Perusahaan, dan *Leverage* terhadap *Transfer Pricing*.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan memberikan informasi tentang Aset Tidak Berwujud, Ukuran Perusahaan, dan *Leverage* terhadap *Transfer Pricing*.

3. Bagi Pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya dengan materi yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti penulis.

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Pertambangan Batu Bara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 – 2021. Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari website resmi Bursa Efek Indonesia yaitu www.idx.co.id. Penelitian ini dilakukan sejak bulan Juni 2022 hingga selesainya dilakukan penelitian.

Tabel 1.3
Time Schedule

Tahap	Prosedur	2022																						
		Mei					Juni				Juli				Agust				Sept					
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Penetapan Calon Dosen Pembimbing																							
2	Pengajuan Judul																							
3	Penyusunan Bab I																							
4	Revisi Bab I																							
5	Penyusunan Bab II																							
6	Revisi Bab II																							
7	Penyusunan Bab III																							
8	Revisi Bab III																							
9	Usulan penelitian																							