

Faktor Determinan Keputusan Perusahaan Melakukan *Transfer Pricing* pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Oleh :

Abu Al A'la Asysyafi'i¹

Universitas Muhammadiyah Jember, Jember, Jawa Timur,
Indonesia

alalaasysyafi@gmail.com

Riyanto Setiawan Suharsono²

Universitas Muhammadiyah Jember, Jember, Jawa Timur,
Indonesia

riyantosetiawan@unmuhjember.ac.id

Ari Sita Nastiti³

Universitas Muhammadiyah Jember, Jember, Jawa Timur,
Indonesia

arisitanastiti@unmuhjember.ac.id

Co Author * riyantosetiawan@unmuhjember.ac.id

Info Artikel :

Diterima : 18 Juli 2025

Direview : 11 Agustus 2025

Disetujui : 21 Agustus 2025

ABSTRACT

This study aims to analyze the factors influencing corporate transfer pricing decisions in manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2020–2023 period. Independent variables include taxes, bonus mechanisms, ownership structure, company size, leverage, and profitability, with transfer pricing as the dependent variable. The method used is quantitative with a multiple linear regression approach. The population of this study includes all manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2020–2023. The sample used was 43 companies. The results show that taxes, bonus mechanisms, and company size have a significant effect on transfer pricing decisions, while ownership structure, leverage, and profitability do not show a significant effect. These findings confirm that tax aspects and managerial incentives are the main drivers of transfer pricing practices. This study is expected to provide input for company management, tax authorities, and investors in understanding transfer pricing practices in the context of tax regulations and the capital market in Indonesia.

Keywords: Leverage, Bonus Mechanism, Tax, Profitability, Transfer Pricing

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020 – 2023. Variabel independen meliputi pajak, mekanisme bonus, struktur kepemilikan, ukuran perusahaan, *leverage*, dan *profitabilitas*, dengan *transfer pricing* sebagai variabel dependen. Metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan regresi linier berganda. Populasi penelitian ini mencakup seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2020 – 2023. Sampel yang digunakan sebanyak 43 perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pajak, mekanisme bonus, dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*, sedangkan struktur kepemilikan, *leverage*, dan *profitabilitas* tidak menunjukkan pengaruh signifikan. Temuan ini menegaskan bahwa aspek pajak dan insentif manajerial merupakan pendorong utama dalam praktik *transfer pricing*. Penelitian ini

diharapkan dapat memberikan masukan bagi manajemen perusahaan, otoritas pajak, dan investor dalam memahami praktik *transfer pricing* dalam konteks regulasi perpajakan dan pasar modal di Indonesia.

Kata Kunci: *Leverage*, Mekanisme Bonus, Pajak, *Profitabilitas*, *Transfer Pricing*

PENDAHULUAN

Transfer pricing adalah praktik penentuan harga transaksi antar perusahaan yang memiliki keterkaitan istimewa, terutama dalam rangka mengoptimalkan alokasi sumber daya, efisiensi pajak, serta pengelolaan biaya operasional. Praktik ini tidak hanya melibatkan perusahaan multinasional, tetapi juga perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), seiring meningkatnya globalisasi dan perdagangan lintas batas. Menurut Martono, N. & Harjito, (2016), *transfer pricing* sangat penting untuk menjaga kelayakan harga transaksi yang diperuntukkan bagi perusahaan afiliasi.

Di Indonesia, praktik *transfer pricing* diatur secara ketat oleh otoritas pajak untuk memastikan kesesuaian dengan prinsip kewajaran (*arm's length principle*). Regulasi ini bertujuan untuk mencegah penghindaran pajak dan memastikan transaksi antar afiliasi dilakukan pada harga pasar yang wajar (KPMG, 2023). Direktur Jenderal Pajak mencatat bahwa selama periode 2020–2023, terdapat peningkatan sebesar 26,6% dalam pengajuan *Advance Pricing Agreement* (APA) sebagai bentuk kepatuhan terhadap kebijakan *transfer pricing* (DJP, 2022). Kondisi ini menunjukkan adanya peningkatan perhatian terhadap praktik *transfer pricing*, baik dari sisi perusahaan maupun regulator.

Beberapa studi sebelumnya menunjukkan bahwa terdapat sejumlah faktor determinan yang memengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Suwandi, (2018), mengidentifikasi faktor-faktor seperti strategi pengelolaan pajak global, kepatuhan terhadap regulasi lokal, efisiensi sumber daya, serta tujuan manajemen risiko. Selain faktor eksternal, struktur manajemen, tata kelola perusahaan, dan insentif karyawan juga turut berperan dalam praktik *transfer pricing* (Johnson & Kirchgaessner, 2003). Namun, penelitian-penelitian tersebut belum secara komprehensif menguji variabel-variabel spesifik seperti pajak, mekanisme bonus, struktur kepemilikan, ukuran perusahaan, *leverage*, dan *profitabilitas* secara bersamaan dalam konteks perusahaan publik di Indonesia.

Fenomena di Indonesia menunjukkan bahwa praktik *transfer pricing* menjadi sorotan utama dalam pengawasan pajak (OECD, 2022).

Berdasarkan laporan Direktorat Jenderal Pajak, kasus sengketa *transfer pricing* meningkat secara signifikan dalam lima tahun terakhir, terutama pada sektor manufaktur yang memiliki rantai pasok lintas entitas afiliasi. Salah satu kasus besar melibatkan perusahaan makanan dan minuman yang terbukti memindahkan laba ke anak usaha luar negeri guna menghindari beban pajak dalam negeri. Akibatnya, negara mengalami potensi kehilangan penerimaan pajak hingga ratusan miliar rupiah. Hal ini menjadi indikasi bahwa *transfer pricing* bukan hanya masalah teknis akuntansi, tetapi menyangkut kepatuhan fiskal dan integritas pelaporan keuangan perusahaan.

Pajak menjadi salah satu variabel penting yang secara teoritis dan empiris diyakini mendorong praktik *transfer pricing*. Perusahaan cenderung memanfaatkan perbedaan tarif pajak untuk memindahkan laba ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah demi meminimalkan beban fiskal (Putri & Wijaya, 2021). Mekanisme bonus juga memegang peran penting karena insentif berbasis laba dapat mendorong manajer memanipulasi laporan keuangan, termasuk melalui kebijakan *transfer pricing* (Jannah et al., 2022). Sementara itu, struktur kepemilikan yang terkonsentrasi pada satu kelompok pemegang saham, sebagaimana lazim di Indonesia, memungkinkan terjadinya pengambilan keputusan yang lebih menguntungkan pihak mayoritas, termasuk dalam hal *transfer pricing* (OJK, 2023).

Ukuran perusahaan berperan dalam menentukan kapasitas dan kecanggihan sistem akuntansi serta strategi penghindaran pajak yang dapat diterapkan. Perusahaan besar cenderung memiliki lebih banyak entitas afiliasi dan sumber daya untuk melakukan rekayasa *transfer pricing* secara legal melalui pengaturan struktur transaksi lintas batas (Marlina, 2022). *Leverage*, atau rasio utang terhadap ekuitas, menjadi indikator tekanan keuangan perusahaan. Semakin tinggi *leverage*, semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan *transfer pricing* sebagai strategi efisiensi pajak dan pelaporan laba agar tetap menarik bagi investor dan pemberi pinjaman (Rahmawati et al., 2021). Sementara itu, *profitabilitas* merupakan daya tarik utama investor dan pemilik. Perusahaan yang sangat menguntungkan mungkin menggunakan

transfer pricing untuk menjaga konsistensi laba bersih bersih melalui pengalihan beban kepada entitas afiliasi dengan tarif pajak lebih rendah (Wicaksono & Lestari, 2022).

Ukuran perusahaan turut memengaruhi kompleksitas dan volume transaksi afiliasi. Semakin besar perusahaan, semakin luas jangkauan operasi dan kemungkinan melakukan *transfer pricing* untuk efisiensi biaya (Marlina, 2022). Di sisi lain, leverage menggambarkan tekanan keuangan yang mungkin mendorong perusahaan mencari efisiensi fiskal, sedangkan *profitabilitas* tinggi dapat menjadi insentif untuk mengelola beban pajak secara strategis melalui *transfer pricing* (Wicaksono & Lestari, 2022). Meskipun sejumlah studi telah menguji variable - variabel ini, hasilnya masih beragam dan belum konsisten, bahkan cenderung kontradiktif. Misalnya, penelitian Marlina, (2022) menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*, namun hasil berbeda ditemukan oleh (Yolanda, 2024). Hal serupa juga terjadi pada variabel mekanisme bonus dan *leverage*.

Praktik penyalahgunaan *transfer pricing* tetap menjadi perhatian global. Di Inggris, HM Revenue and Customs (HMRC) berhasil memulihkan £1,6 miliar dari perusahaan teknologi yang mengalihkan keuntungan ke yurisdiksi pajak rendah selama 2022–2023 (Collins, 2024). Di Indonesia, kasus penyalahgunaan paling banyak ditemukan pada sektor pertambangan dan makanan (Nofriansah, 2023). mendorong pemerintah menerbitkan PMK Nomor 172 Tahun 2023 yang memperluas definisi “hubungan istimewa” dan memperjelas panduan prinsip kewajaran dalam transaksi afiliasi (Indonesia Transfer Pricing Alert., 2024).

Dalam konteks peraturan lokal, PSAK No. 7 (2022) dan Pasal 18 UU No. 36 Tahun 2008 (DSAK, 2022) juga telah mengatur dengan tegas mengenai kewajiban dokumentasi dan ketentuan perpajakan atas transaksi afiliasi. Regulasi ini memperkuat posisi otoritas dalam menindak praktik *transfer pricing* yang tidak wajar serta memberikan dasar hukum dalam pengauditan. Dengan memperhatikan latar belakang tersebut, serta melihat masih terbatasnya penelitian empiris yang secara simultan menganalisis pengaruh pajak, mekanisme bonus, struktur kepemilikan, ukuran perusahaan, *leverage*, dan *profitabilitas* terhadap keputusan *transfer pricing* di pasar modal Indonesia, maka penelitian ini menjadi penting dilakukan. Fokus pada perusahaan manufaktur

yang terdaftar di BEI selama periode 2020–2023 juga memberikan ruang untuk melihat dinamika kebijakan perpajakan dalam industri strategis yang padat modal dan transaksi. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam merumuskan strategi perpajakan yang adil, meningkatkan transparansi laporan keuangan, serta memperkuat integritas pasar modal di Indonesia.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah pajak, mekanisme bonus, struktur kepemilikan, ukuran perusahaan, *leverage*, dan *profitabilitas* berpengaruh terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

KAJIAN PUSTAKA

Teori Keagenan (Agency Theory)

Teori keagenan pertama kali diperkenalkan oleh Jensen & Meckling (1976). Teori ini menjelaskan hubungan antara prinsipal (pemilik modal) dan agen (manajer), di mana agen bertugas mengelola perusahaan atas nama principal (Supriyono, 2018). Konflik kepentingan muncul ketika tujuan prinsipal (maksimasi nilai perusahaan jangka panjang) tidak sejalan dengan tujuan agen (insentif pribadi seperti bonus atau target laba jangka pendek). Dalam konteks *transfer pricing*, manajer sebagai agen dapat memanfaatkan kebijakan harga transfer untuk kepentingan pribadi, seperti mengurangi beban pajak secara agresif, yang berpotensi merugikan prinsipal melalui risiko hukum atau reputasi (Al-Hamadeen et al., 2023).

Teori Kontinjensi

Teori kontinjensi menyatakan bahwa tidak ada pendekatan manajerial universal; efektivitas kebijakan tergantung pada kesesuaian antara variabel situasional dan struktur organisasi (Donaldson, 2001). Dalam *transfer pricing*, perusahaan menyesuaikan strategi dengan faktor lingkungan seperti regulasi pajak, kompleksitas operasi, dan tekanan pasar (Otley, 1980). Misalnya, perusahaan multinasional mungkin memilih metode *transfer pricing* berbeda untuk mengoptimalkan pajak di tiap yurisdiksi, mencerminkan adaptasi terhadap dinamika eksternal.

Teori Penghindaran Pajak

Teori ini menjelaskan upaya legal perusahaan untuk meminimalkan kewajiban pajak dengan memanfaatkan celah regulasi (Scholes &

Wolfson, 1992). *Transfer pricing* menjadi alat utama penghindaran pajak, terutama dengan mengalihkan laba ke yurisdiksi pajak rendah (Hanlon & Heitzman, 2010). Namun, praktik agresif berisiko menimbulkan sengketa pajak dan kerusakan reputasi (Desai & Dharmapala, 2006).

Teori Penghindaran Pajak

Teori Struktur Modal (*Capital Structure Theory*) menjelaskan bagaimana perusahaan menentukan kombinasi optimal antara utang dan ekuitas untuk membiayai operasional dan investasi, dengan tujuan memaksimalkan nilai perusahaan. *Trade-Off Theory* oleh Kraus & Litzenberger (1973) menekankan pentingnya menyeimbangkan manfaat pajak dari utang dan risiko kebangkrutan, sementara Modigliani & Miller (1963) menyoroti *tax shield* sebagai alasan penggunaan utang. Dalam praktiknya, struktur modal harus mempertimbangkan risiko finansial, stabilitas pendapatan, dan prospek perusahaan (Brigham & Houston, 2010). Dalam konteks *transfer pricing*, struktur modal menjadi strategi untuk penghindaran pajak, misalnya dengan pemberian pinjaman antar entitas yang disertai bunga tinggi guna menekan laba kena pajak, yang berpotensi menimbulkan praktik *base erosion* lintas negara.

Transfer Pricing

Transfer pricing adalah kebijakan penetapan harga dalam transaksi antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa, baik berupa penjualan barang, pemberian jasa, maupun pengalihan aset tak berwujud (OECD, 2022). Hubungan ini bisa terjadi karena kepemilikan langsung, tidak langsung, atau pengendalian bersama. Di Indonesia, transfer pricing diatur dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak No. PER-32/PJ/2011 (Direktorat Jenderal Pajak, 2011) yang mewajibkan transaksi antar afiliasi sesuai dengan prinsip kewajaran (*arm's length principle*). *Transfer pricing* dapat dilihat dari keterlibatan perusahaan dalam transaksi afiliasi lintas entitas, penyusunan dokumentasi *transfer pricing*, pengungkapan dalam laporan tahunan, dan penggunaan skema pengalihan laba yang dapat diidentifikasi melalui laporan keuangan.

Pajak

Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara untuk pembiayaan pembangunan (Christensen et al., 2022). Perbedaan tarif pajak antar yurisdiksi mendorong perusahaan

menggunakan *transfer pricing* sebagai alat perencanaan pajak. Penelitian Mispriyanti (2014) membuktikan pajak berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*, terutama pada perusahaan multinasional. Pajak mencakup tarif pajak efektif (ETR), yaitu perbandingan antara beban pajak dengan laba sebelum pajak. Semakin rendah ETR, semakin besar kemungkinan perusahaan melakukan perencanaan pajak agresif, termasuk melalui *transfer pricing*.

Mekanisme Bonus

Mekanisme bonus adalah insentif berbasis kinerja untuk memotivasi manajemen (Smith, 2010). Teori keagenan menunjukkan bahwa bonus dapat memicu manipulasi laba melalui transfer pricing agar target kinerja tercapai (Olimsar, 2024). Praktik ini berpotensi mengurangi transparansi laporan keuangan. Mekanisme bonus dalam penelitian ini diukur dengan keberadaan dan rasio beban kompensasi manajemen terhadap total aset atau laba bersih, yang menunjukkan sejauh mana manajer termotivasi oleh insentif keuangan dalam pengambilan keputusan strategis termasuk *transfer pricing*.

Struktur Kepemilikan

Struktur kepemilikan mengacu pada distribusi saham perusahaan. Kepemilikan asing atau terkonsentrasi meningkatkan kecenderungan *transfer pricing* untuk mengalihkan laba ke yurisdiksi pajak rendah (Rafgia, 2017). Teori kontinjensi menjelaskan bahwa struktur ini memengaruhi fleksibilitas perusahaan dalam merespons regulasi pajak. Struktur kepemilikan meliputi kepemilikan manajerial (jumlah saham yang dimiliki manajemen), kepemilikan institusional, dan kepemilikan asing. Semakin tinggi konsentrasi kepemilikan, semakin tinggi potensi pengaruh terhadap kebijakan *transfer pricing*.

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan mencerminkan skala operasi, diukur melalui total aset atau pendapatan. Perusahaan besar lebih mungkin melakukan *transfer pricing* karena kompleksitas transaksi lintas negara (Marlina, 2022). meski penelitian Marlahayaty (2021) menemukan hasil tidak signifikan. Ukuran perusahaan biasanya menggunakan logaritma natural dari total aset. Semakin besar ukuran, semakin besar kemungkinan perusahaan memiliki afiliasi dan

melakukan transaksi lintas batas yang rawan penyalahgunaan *transfer pricing*.

Leverage

Leverage menunjukkan proporsi utang dalam struktur modal. Teori struktur modal (Modigliani & Miller, 1963). menyatakan utang memberikan *tax shield*, tetapi risiko keuangan meningkat. Perusahaan dengan *leverage* tinggi cenderung menggunakan *transfer pricing* untuk mengoptimalkan beban bunga dan pajak (Nuzul & Amin, 2023). *Leverage* diukur dengan rasio total utang terhadap total aset (*debt to asset ratio*). Semakin tinggi *leverage*, semakin besar tekanan untuk mengelola beban fiskal, termasuk melalui *transfer pricing*.

Profitabilitas

Profitabilitas mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba (ROA/ROE). Perusahaan dengan *profitabilitas* tinggi memiliki insentif kuat untuk melakukan *transfer pricing* guna mempertahankan kinerja (Rahmadhani & Ananda, 2022). Namun, penelitian Rahmawati et al. (2021) menunjukkan pengaruh negatif, karena perusahaan untung besar mungkin menghindari risiko reputasi. *Profitabilitas* meliputi *Return on Assets* (ROA) dan *Return on Equity* (ROE). Angka ini mencerminkan efisiensi manajemen dalam menghasilkan laba dari aset atau modal pemilik yang dapat menjadi dasar untuk strategi perencanaan pajak.

Pengaruh Pajak terhadap Keputusan Transfer Pricing

Teori Keagenan (*Agency Theory*) oleh Jensen & Meckling (1976) menyatakan bahwa manajer sebagai agen memiliki kecenderungan untuk memaksimalkan kepentingan pribadi, salah satunya melalui pengelolaan beban pajak perusahaan. Dalam praktiknya, perusahaan akan mencari cara untuk meminimalkan beban pajak global, salah satunya dengan memanfaatkan kebijakan *transfer pricing*. *Transfer pricing* digunakan untuk mengalihkan laba ke entitas di negara dengan tarif pajak lebih rendah sehingga secara legal dapat menurunkan beban fiskal perusahaan. Penelitian Mispayanti (2014) menunjukkan bahwa perbedaan tarif pajak antar yurisdiksi mendorong perusahaan untuk melakukan strategi *transfer pricing*. Oleh karena itu, semakin tinggi beban pajak yang ditanggung, semakin besar insentif perusahaan untuk menggunakan *transfer pricing* sebagai strategi penghindaran pajak.

H₁: Pajak berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*.

Pengaruh Mekanisme Bonus terhadap Keputusan Transfer Pricing

Mekanisme bonus merupakan sistem insentif yang diberikan kepada manajer berdasarkan pencapaian kinerja keuangan tertentu, seperti laba bersih. Berdasarkan Teori Keagenan, sistem ini dapat menimbulkan konflik kepentingan karena manajer terdorong untuk memanipulasi laporan keuangan guna mencapai target bonus. Salah satu bentuk manipulasi tersebut adalah penggunaan *transfer pricing* untuk meningkatkan laba entitas yang dinilai. Penelitian Olinars (2024) menemukan bahwa manajer yang menerima insentif berbasis laba cenderung menyusun kebijakan akuntansi dan pajak sedemikian rupa agar target kinerja tercapai, meskipun berdampak negatif terhadap kualitas laporan keuangan. Dengan demikian, semakin besar mekanisme bonus, semakin tinggi kecenderungan penggunaan *transfer pricing*.

H₂: Mekanisme bonus berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*.

Pengaruh Struktur Kepemilikan terhadap Keputusan Transfer Pricing

Struktur kepemilikan berkaitan dengan bagaimana saham perusahaan dimiliki, baik oleh manajemen, institusi, asing, atau pemilik mayoritas tertentu. Kepemilikan yang terkonsentrasi, terutama oleh pihak asing atau mayoritas, berpotensi mendorong pengambilan keputusan yang menguntungkan pemilik dominan, termasuk dalam kebijakan *transfer pricing*. Dalam konteks perusahaan multinasional, kepemilikan asing memberikan akses terhadap pengendalian transaksi lintas negara yang memungkinkan pengalihan laba ke yurisdiksi pajak rendah. Teori Kontinjensi (Lawrence & Lorsch, 1967) mendukung bahwa struktur organisasi memengaruhi kemampuan perusahaan dalam merespons tekanan eksternal seperti regulasi pajak. Rafgia (2017) menemukan bahwa perusahaan dengan kepemilikan asing lebih tinggi cenderung melakukan *transfer pricing* secara agresif.

H₃: Struktur kepemilikan berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Keputusan Transfer Pricing

Ukuran perusahaan, yang sering diukur dengan total aset atau pendapatan, menggambarkan skala operasi perusahaan. Perusahaan besar cenderung memiliki jaringan afiliasi yang luas dan transaksi lintas negara yang kompleks, sehingga memiliki kapasitas dan peluang lebih besar untuk menerapkan strategi *transfer pricing*. Marlina (2022) mengungkapkan bahwa perusahaan besar lebih mungkin melakukan *transfer pricing* karena mampu menyusun dokumentasi perpajakan yang kompleks dan memanfaatkan celah regulasi internasional. Namun, beberapa studi lain seperti Marlahayaty (2021) menunjukkan hasil yang bertolak belakang, sehingga hubungan ini masih perlu diuji secara empiris dalam konteks industri manufaktur Indonesia.

H₄: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap keputusan *transfer pricing*.

Pengaruh *Leverage* terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Leverage atau tingkat utang perusahaan mencerminkan struktur modal yang digunakan untuk membiayai operasional. Berdasarkan Teori Struktur Modal oleh Modigliani & Miller (1963), penggunaan utang memberikan manfaat berupa pengurang pajak (*tax shield*), tetapi juga meningkatkan tekanan keuangan. Perusahaan dengan tingkat *leverage* tinggi akan mencari strategi efisiensi fiskal untuk memenuhi kewajiban

bunga, salah satunya melalui *transfer pricing*. Nuzul & Amin (2023) membuktikan bahwa *leverage* mendorong perusahaan untuk mentransfer laba ke unit afiliasi dengan biaya bunga tinggi guna mengurangi pajak penghasilan.

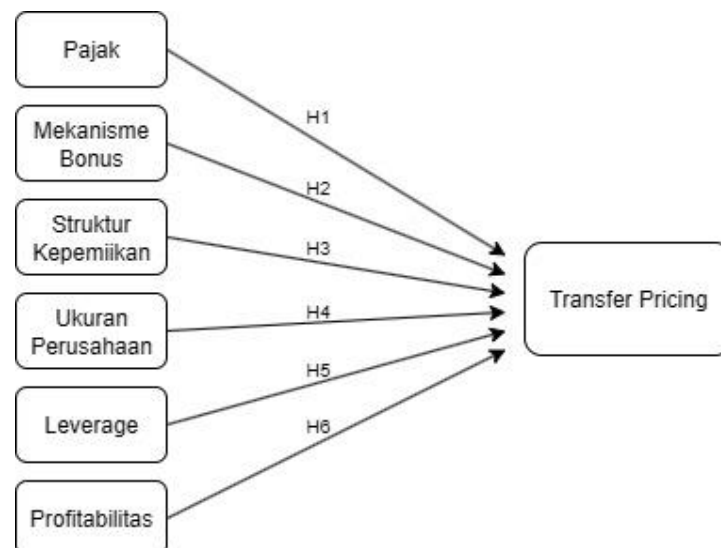
H₅: *Leverage* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Pengaruh *Profitabilitas* terhadap Keputusan *Transfer Pricing*

Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aset atau modal yang dimiliki. Perusahaan dengan *profitabilitas* tinggi memiliki potensi beban pajak yang lebih besar, sehingga terdorong untuk menggunakan strategi *transfer pricing* guna mempertahankan tingkat laba bersih setelah pajak. Rahmadhani & Ananda (2022) menemukan hubungan positif antara *profitabilitas* dan kecenderungan penggunaan *transfer pricing*. Namun, beberapa penelitian lain mengindikasikan bahwa perusahaan yang sangat menguntungkan justru menghindari praktik ini karena risiko reputasi dan pengawasan pajak yang lebih ketat (Rahmawati et al., 2021). Oleh karena itu, pengaruh *profitabilitas* masih bersifat kontekstual dan layak untuk diteliti lebih lanjut.

H₆: *Profitabilitas* berpengaruh terhadap keputusan *transfer pricing*.

Kerangka Pemikiran



Sumber. Penulis (2025)

Gambar 1. Kerangka Pemikiran

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif kausal untuk menganalisis pengaruh variabel independen, yaitu beban pajak, mekanisme bonus, struktur kepemilikan, ukuran perusahaan, *leverage*, dan *profitabilitas* terhadap keputusan *transfer pricing*. Pendekatan ini digunakan karena mampu mengidentifikasi hubungan sebab-akibat antar variabel dengan bantuan data numerik serta pengujian statistik yang objektif (Sugiyono, 2019). Desain penelitian bersifat eksplanatori, yaitu menjelaskan hubungan kausal berdasarkan pengujian hipotesis menggunakan data panel yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan.

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa

Efek Indonesia (BEI) selama tahun 2020–2023. Kategori perusahaan manufaktur yang dijadikan objek penelitian mencakup berbagai subsektor industri, yaitu otomotif dan komponen, kabel, semen, keramik, kaca, porselen, bahan kimia, kosmetik dan peralatan rumah tangga, produksi minyak bumi dan gas alam, makanan dan minuman, peralatan rumah tangga, mesin dan alat berat, produk logam dan sejenisnya, pertambangan logam dan mineral, farmasi, perkebunan, plastik dan kemasan, pulp dan kertas, tekstil dan garmen, produsen tembakau, serta grosir barang tahan lama dan tidak tahan lama. Pemilihan sampel menggunakan metode purposive sampling, yakni teknik penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian. Kriteria seleksi sampel dijelaskan dalam tabel berikut:

Tabel 1. Kriteria Seleksi Sampel

No	Kriteria Seleksi	Jumlah Sampel
1	Perusahaan manufaktur yang terdaftar aktif di BEI dan menerbitkan laporan tahunan lengkap secara konsisten selama 2020-2023.	219
2	Perusahaan yang tidak memiliki status dalam Pemantauan Khusus, Pengembangan dan Akselerasi selama 2020-2023.	(143)
3	Perusahaan yang secara eksplisit menyajikan data keuangan dan operasional lengkap terkait variabel penelitian selama tahun 2020-2023	(33)
Jumlah sampel akhir perusahaan yang memenuhi semua kriteria dan siap dianalisis secara lengkap.		43
Total sampel akhir perusahaan yang memenuhi semua kriteria dan siap dianalisis secara lengkap.		172

Sumber: Data Diolah (2025)

Dari 219 perusahaan awal, sebanyak 143 dieliminasi karena masuk dalam daftar pemantauan khusus BEI, dan 33 perusahaan tidak memiliki data lengkap yang sesuai dengan variabel penelitian. Setelah seleksi, diperoleh 43 perusahaan manufaktur sebagai sampel penelitian. Karena data yang digunakan bersifat panel (4 tahun), jumlah total observasi menjadi 172 data. Model analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda, dengan rumus sebagai berikut:

$$TP = \alpha + \beta_1 TB + \beta_2 BM + \beta_3 OS + \beta_4 FS + \beta_5 LEV + \beta_6 PROF + \epsilon$$

Keterangan:

TP : Besaran *Transfer pricing* (variabel dependen, kontinu)

TB : *Tax Burden*

BM : *Bonus Mechanisms*

OS : *Ownership Structure*

FS : *Firm Size*

LEV : *Leverage*

PROF : *Profitability*

α : Konstanta model

$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_6$: Koefisien regresi untuk masing-masing variabel independen

ϵ : *Error term*

Definisi Operasional

Definisi operasional dari variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini dijelaskan pada tabel berikut. Perhitungan rumus diuraikan secara eksplisit untuk memudahkan pemahaman dan replikasi penelitian.

Tabel 2. Definisi Operasional

Variabel	Jenis	Definisi Operasional	Rumus
Transfer Pricing (Y)	Dependen	Mengukur tingkat transfer pricing menggunakan metode Comparable Uncontrolled Price (CUP) dengan membandingkan harga transaksi antar entitas afiliasi dengan harga pihak independen.	$\text{Harga Transfer} = \text{Harga Pasar (Pihak Independen)}$
Beban Pajak (X1)	Independen	Mengukur beban pajak yang ditanggung perusahaan berdasarkan perbandingan antara beban pajak dengan laba sebelum pajak (Kasmir, 2018).	$\text{Tax Burden} = \text{Tax Expense} / \text{Profit Before Tax}$
Mekanisme Bonus (X2)	Independen	Mengukur insentif manajerial berdasarkan proporsi bonus terhadap total kompensasi manajemen (Kasmir, 2018).	$\text{Mekanisme Bonus} = \text{Bonus} / \text{Total Kompensasi Manajemen}$
Struktur Kepemilikan (X3)	Independen	Mengukur kepemilikan langsung dengan membandingkan jumlah saham yang dimiliki dengan total saham beredar (Kasmir, 2018)	$\text{Kepemilikan Langsung} = \text{Jumlah Saham Dimiliki} / \text{Total Saham}$
Ukuran Perusahaan (X4)	Independen	Mengukur ukuran perusahaan menggunakan logaritma natural total aset (Kasmir, 2018).	$\text{Firm Size} = \ln(\text{Total Aset})$
Leverage (X5)	Independen	Mengukur tingkat penggunaan utang terhadap modal sendiri (Kasmir, 2018).	$\text{Leverage} = \text{Total Debt} / \text{Total Equity}$
Profitabilitas (X6)	Independen	Mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba terhadap total aset yang dimiliki (Kasmir, 2018).	$\text{ROA} = \text{Net Income} / \text{Total Assets}$

Sumber: Data Diolah (2025)

Teknik Analisis Data

Data dalam penelitian ini akan dianalisis menggunakan aplikasi SPSS, dengan menerapkan berbagai metode seperti analisis statistik deskriptif,

penyusunan persamaan regresi, pengujian asumsi klasik, dan uji hipotesis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 3. Statistik Deskriptif

Variabel	N	Mean	Median	Std. Deviasi	Minimum	Maximum
Beban Pajak	172	0.2518	0.2222	0.13252	0.01	1.35
Mekanisme Bonus	172	0.8914	0.9489	0.15352	0.19	1
Struktur Kepemilikan	172	0.5588	0.5406	0.17672	0.24	0.92
Ukuran Perusahaan	172	22.9939	22.6918	1.40251	20.39	25.95
Leverage	172	0.6587	0.305	2.57833	0	33.54
Profitabilitas	172	0.0937	0.0661	0.08784	-0.03	0.6
Transfer Pricing	172	0.4977	0.491	0.24727	0.05	0.95

Sumber: Data Diolah dengan SPSS (2025)

Penelitian ini menggunakan 172 data observasi yang mewakili karakteristik sampel. Rata-rata beban pajak sebesar 0,2518 menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan memiliki beban pajak yang rendah. Mekanisme bonus rata-rata

sebesar 0,8914 menandakan tingginya sistem kompensasi berbasis kinerja. Struktur kepemilikan rata-rata 0,5588 mencerminkan kepemilikan yang cukup terkonsentrasi. Ukuran perusahaan, *leverage*, *profitabilitas*, dan *transfer pricing* masing-

masing memiliki rata-rata 22,9939; 0,6587; 0,0937; dan 0,4977. Terdapat perbedaan besar antar perusahaan, seperti beban pajak berkisar 0,0121–1,3543, bonus 0,1879–0,9993, kepemilikan 0,2378–0,9244, ukuran perusahaan 20,394–25,952,

leverage 0,0000–33,5400, *profitabilitas* –0,0341 hingga 0,5991, dan *transfer pricing* 0,053–0,954. Hal ini menunjukkan keragaman kondisi keuangan dan kebijakan antar perusahaan dalam sampel penelitian.

Tabel 4. Uji Normalitas

	Standardized Residual
Test Statistic	.043
Asymp. Sig. (2-tailed)	.200

Sumber: Data Diolah SPSS (2025)

Uji Asumsi Klasik Hasil Uji Normalitas

Hasil uji normalitas yang dilakukan menggunakan *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,200,

yang berada di atas tingkat signifikansi 0,05. Temuan ini mengindikasikan bahwa tidak terdapat penyimpangan signifikan dari distribusi normal pada data residual standar

Tabel 5. Uji Multikolinear

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
(Constant)	-.661	.343		-1.928	.056		
Beban Pajak	.337	.141	.180	2.380	.018	.949	1.054
Mekanisme Bonus	.263	.121	.163	2.166	.032	.960	1.042
Struktur Kepemilikan	-.038	.107	-.027	-.357	.722	.935	1.069
Ukuran Perusahaan	.036	.014	.203	2.594	.010	.893	1.120
Leverage	-.004	.007	-.039	-.519	.605	.978	1.023
Profitabilitas	.438	.225	.156	1.951	.053	.855	1.169

a. Dependent Variable: Transfer Pricing

Sumber: Data Diolah SPSS (2025)

Hasil Uji Multikolinieritas

Hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memiliki nilai Tolerance di atas 0,10 dan nilai Variance Inflation Factor (VIF) yang berada di bawah angka 10,

tepatnya berkisar antara 1,023 hingga 1,169. Nilai-nilai tersebut menunjukkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinearitas antar variabel dalam model regresi.

Tabel 6. Uji Autokolerasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.317 ^a	.100	.068	.23875	2.222

a. Predictors: (Constant), Profitabilitas, Leverage, Mekanisme Bonus, Beban Pajak, Struktur Kepemilikan, Ukuran Perusahaan

b. Dependent Variable: Transfer Pricing

Sumber: Data Diolah SPSS (2025)

Hasil Uji Autokolerasi

Hasil uji autokorelasi yang dilakukan menggunakan nilai *Durbin-Watson* menunjukkan angka sebesar 2,222. Nilai ini berada dalam rentang 1,8232 hingga 4,1768, yang menandakan

bahwa tidak terdapat autokorelasi dalam model regresi. Ketidakhadiran autokorelasi berarti residual antar observasi bersifat independen dan tidak saling memengaruhi satu sama lain.

Tabel 7. Uji Heteroskedastisitas

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4.198	6	.700	.583	.744 ^b
	Residual	198.099	165	1.201		
	Total	202.297	171			

Sumber: Data Diolah SPSS (2025)

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas yang dilakukan dengan metode Glejser atau melalui analisis variabel residual kuadrat (RES_Quadr) menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,744 pada

uji ANOVA. Nilai ini berada jauh di atas batas signifikansi 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas dalam model regresi.

Tabel 8. Koefisien Determinasi (R^2 dan *Adjusted R*²)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.317 ^a	.100	.068	.23875

Sumber: Data diolah SPSS (2025)

Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda Koefisien Determinasi (R^2 dan *Adjusted R*²)

Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,100 dan *Adjusted R*² sebesar 0,068, yang berarti bahwa sekitar 6,8% variasi dalam *transfer pricing* dapat dijelaskan oleh keenam variabel independen dalam model. Sisanya, sebesar 93,2%, dipengaruhi oleh faktor lain di luar model ini. Dengan demikian, nilai R^2 dan *Adjusted R*² ini menunjukkan bahwa model regresi memiliki tingkat kecocokan yang cukup untuk menjelaskan sebagian variasi *transfer pricing*, sehingga uji koefisien determinasi dinyatakan terpenuhi.

Kemungkinan faktor lain yang memengaruhi *transfer pricing* di luar model ini antara lain tingkat kompleksitas operasi internasional, di mana semakin banyak anak

perusahaan dan operasi lintas yurisdiksi akan semakin besar peluang praktik *transfer pricing* (Eden, 2001). Selain itu, kebijakan perpajakan negara tujuan yang memiliki perbedaan tarif pajak dapat memengaruhi insentif untuk memindahkan laba (Grubert & Mutti, 1991). Regulasi dan ketegasan penegakan hukum oleh otoritas pajak juga menjadi faktor penting yang dapat memengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* (Direktorat Jenderal Pajak, 2022). Di sisi lain, strategi manajemen laba untuk memenuhi target keuangan turut menjadi pemicu penggunaan *transfer pricing* (Healy & Wahlen, 1999), serta tekanan persaingan industri yang dapat mendorong perusahaan mencari cara untuk mengoptimalkan beban pajak melalui *transfer pricing* (Richardson et al., 2013)

Tabel 9. Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.050	6	.175	3.069	.007 ^b
	Residual	9.405	165	.057		
	Total	10.455	171			

Sumber: Data Diolah SPSS (2025)

Uji F

Hasil uji F menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,007, yang berada di bawah tingkat signifikansi 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi secara simultan signifikan, artinya variabel independen yang terdiri dari beban pajak, mekanisme bonus, struktur kepemilikan, ukuran

perusahaan, *leverage*, dan *profitabilitas* secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen, yaitu *transfer pricing*. Temuan ini mengindikasikan bahwa model regresi yang digunakan memiliki kemampuan prediksi yang baik terhadap fenomena yang diteliti. Signifikansi uji F juga memperkuat validitas model secara

keseluruhan sebelum dilakukan analisis pengaruh masing-masing variabel secara parsial. Dengan demikian, model regresi dinyatakan layak

digunakan untuk analisis lebih lanjut karena memenuhi syarat signifikan secara simultan.

Tabel 10. Uji T

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
(Constant)	-.661	.343		-1.928	.056
Beban Pajak	.337	.141	.180	2.380	.018
Mekanisme Bonus	.263	.121	.163	2.166	.032
Struktur Kepemilikan	-.038	.107	-.027	-.357	.722
Ukuran Perusahaan	.036	.014	.203	2.594	.010
Leverage	-.004	.007	-.039	-.519	.605
Profitabilitas	.438	.225	.156	1.951	.053

Sumber: Data Diolah SPSS (2025)

Uji Statistik (Uji T)

Berdasarkan hasil uji t, diketahui bahwa dari enam variabel yang diuji, tiga di antaranya terbukti berpengaruh signifikan terhadap keputusan *transfer pricing* karena memiliki nilai t hitung lebih besar dari t tabel (1,97455) dan nilai signifikansi di bawah 0,05. Pertama, beban pajak (H1) menunjukkan t hitung sebesar 2,380 dan signifikansi 0,018, sehingga t hitung > t tabel dan Sig < 0,05. Dengan demikian, H0 ditolak dan H1 diterima, yang berarti beban pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*; semakin tinggi beban pajak, semakin besar kecenderungan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Kedua, mekanisme bonus (H2) memiliki t hitung sebesar 2,166 dan signifikansi 0,032, yang juga memenuhi syarat t hitung > t tabel dan Sig < 0,05. Maka, H0 ditolak dan H2 diterima, mengindikasikan bahwa sistem bonus yang diterapkan perusahaan mendorong manajer untuk mengalihkan laba melalui *transfer pricing* guna memperoleh insentif lebih tinggi. Ketiga, ukuran perusahaan (H4) menunjukkan t hitung sebesar 2,594 dan signifikansi 0,010, yang kembali memenuhi kriteria t hitung > t tabel dan Sig < 0,05, sehingga H0 ditolak dan H4 diterima. Ini menunjukkan bahwa perusahaan berskala besar lebih cenderung melakukan *transfer pricing* karena kompleksitas dan fleksibilitas operasional yang dimiliki. Sebaliknya, tiga variabel lainnya tidak berpengaruh signifikan karena nilai t hitung < t tabel dan Sig > 0,05. Struktur kepemilikan (H3) memiliki t hitung -0,357 dan signifikansi 0,722, *leverage* (H5) memiliki t hitung -0,519 dan signifikansi 0,605, serta *profitabilitas* (H6) menunjukkan t hitung 1,951 dan signifikansi 0,053. Ketiganya menunjukkan bahwa

H0 diterima dan H3, H5, serta H6 ditolak, yang berarti tidak terdapat pengaruh signifikan dari struktur kepemilikan, *leverage*, dan *profitabilitas* terhadap praktik *transfer pricing* dalam penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh Beban Pajak Terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan hasil uji t, diketahui bahwa nilai t hitung lebih besar dari t tabel dan signifikansinya berada di bawah 0,05, sehingga H0 ditolak dan H1 diterima. Artinya, beban pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan *transfer pricing*. Semakin tinggi beban pajak yang ditanggung perusahaan, semakin besar kecenderungan untuk menerapkan *transfer pricing* sebagai strategi efisiensi pajak. Temuan ini diperkuat oleh *Tax Avoidance Theory* dan *Agency Theory*, yang menjelaskan bahwa manajer dapat memanfaatkan celah regulasi untuk mengalihkan laba ke yurisdiksi pajak rendah demi kepentingan pribadi atau perusahaan. Hasil ini sejalan dengan penelitian Lase & Oktari, (2024) dan Anggriani & Dalimunthe, (2020) yang menemukan pengaruh positif beban pajak terhadap praktik *transfer pricing*, serta didukung oleh Gabriella et al. (2022) yang mengidentifikasi pajak sebagai salah satu faktor determinan utama. Namun, hasil ini berbeda dengan Nehayati et al, (2025) yang menemukan tidak adanya pengaruh signifikan tanpa variabel moderasi. Oleh karena itu, diperlukan pengawasan ketat dan penerapan prinsip kewajaran sesuai PMK 172/PMK.03/2023 guna memastikan kepatuhan terhadap regulasi *transfer pricing*. Temuan ini menegaskan bahwa beban pajak merupakan salah

satu faktor utama yang mendorong praktik transfer pricing pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

Pengaruh Mekanisme Bonus Terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan hasil uji t , diketahui bahwa nilai t hitung lebih besar dari t tabel dan tingkat signifikansinya berada di bawah 0,05. Dengan demikian, H_0 ditolak dan H_2 diterima. Ini menunjukkan bahwa mekanisme bonus berpengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*. Semakin besar proporsi bonus dalam kompensasi manajerial, semakin besar pula kecenderungan perusahaan melakukan *transfer pricing* untuk meningkatkan laba yang dilaporkan. Temuan ini sesuai dengan *Agency Theory*, di mana manajer terdorong mengatur transaksi afiliasi demi mencapai target insentif. Studi Nehayati et al. (2025) mendukung hasil ini, sementara Putri & Amanah (2023) menunjukkan bahwa pengaruhnya tidak selalu signifikan tanpa adanya motivasi pajak. Secara praktis, perusahaan perlu merancang skema bonus yang seimbang dan memperkuat pengawasan internal agar tidak mendorong praktik manipulatif. Dengan demikian, hipotesis kedua dapat diterima karena mekanisme bonus terbukti berpengaruh terhadap praktik *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan hasil uji t , diketahui bahwa nilai t hitung lebih kecil dari t tabel dan tingkat signifikansinya melebihi 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 diterima dan H_3 ditolak, sehingga struktur kepemilikan tidak berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing*. Temuan ini menunjukkan bahwa keberadaan kepemilikan institusional atau asing tidak secara langsung memengaruhi keputusan *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di BEI. Hasil ini sejalan dengan penelitian Nasrin (2023), namun bertentangan dengan Mahadewi et al., (2023) yang menemukan pengaruh signifikan. Jika dikaitkan dengan Teori Keagenan, seharusnya pemilik mampu mengawasi dan membatasi tindakan oportunistik manajer, termasuk dalam praktik *transfer pricing*, namun hasil ini menunjukkan bahwa mekanisme pengawasan dari pemilik belum berjalan efektif. Hal ini menegaskan bahwa pengaruh struktur kepemilikan bersifat kontekstual dan tetap penting dianalisis dalam kerangka tata kelola perusahaan yang kuat.

Alasan lebih mendalam dari ketidaksignifikanan ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama, kepemilikan mayoritas kerap berada pada pihak yang memiliki hubungan dekat dengan manajemen, sehingga pengawasan yang dilakukan cenderung tidak independen dan berpotensi kurang objektif (Shleifer & Vishny, 1997). Kedua, kepemilikan institusional atau asing biasanya berfokus pada pencapaian hasil jangka panjang dan tidak terlibat secara langsung dalam kebijakan operasional sehari-hari, sehingga keputusan terkait transfer pricing lebih banyak dipengaruhi oleh manajemen operasional dibandingkan pemilik modal (Bushee, 1998). Ketiga, tata kelola perusahaan pada sebagian perusahaan manufaktur masih menghadapi keterbatasan dalam hal transparansi dan akuntabilitas, sehingga meskipun pemilik memiliki hak pengawasan, mekanisme pelaksanaannya tidak berjalan secara optimal (La Porta et al., 1999). Keempat, adanya regulasi yang memberikan ruang fleksibilitas bagi manajemen dalam mengelola transaksi afiliasi membuat intervensi pemilik menjadi kurang efektif dalam membatasi penerapan strategi transfer pricing (Kementerian Keuangan RI, 2023).

Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan hasil uji t , diketahui bahwa nilai t hitung melebihi t tabel dan tingkat signifikansinya berada di bawah 0,05. Dengan demikian, H_0 ditolak dan H_4 diterima. Artinya, ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap praktik *transfer pricing*. Semakin besar ukuran perusahaan, semakin besar kecenderungan untuk melakukan *transfer pricing* karena kompleksitas operasional dan banyaknya entitas afiliasi. Temuan ini sejalan dengan penelitian Nehayati & Susilowati (2025) serta mendukung Teori Kontinjensi, yang menyatakan bahwa keputusan manajerial dipengaruhi oleh kondisi internal dan eksternal. Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan besar perlu menjadi fokus pengawasan otoritas pajak, dan perusahaan wajib menjaga transparansi serta kepatuhan terhadap prinsip kewajaran harga.

Pengaruh *Leverage* Terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan hasil uji t , diketahui bahwa nilai t hitung lebih kecil dari t tabel dan tingkat signifikansinya melebihi 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 diterima dan H_5 ditolak. Artinya, *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap praktik

transfer pricing. Besarnya rasio utang perusahaan tidak secara langsung memengaruhi keputusan untuk melakukan *transfer pricing*. Temuan ini konsisten dengan penelitian Cledy & Amin (2020), yang menyebutkan bahwa tekanan keuangan dari utang tidak selalu direspon dengan strategi perpajakan agresif. Namun, studi Simanungkalit et al. (2023) menunjukkan bahwa *leverage* dapat berpengaruh bila dimoderasi oleh faktor lain seperti motivasi pajak. Secara teoretis, hal ini sesuai dengan Teori Struktur Modal, bahwa penggunaan utang lebih dipertimbangkan dari sisi biaya dan manfaat, bukan semata untuk tujuan *transfer pricing*. Dari sisi praktis, rasio utang tidak dapat dijadikan indikator tunggal untuk mendeteksi praktik *transfer pricing*, sehingga pengawasan perlu mempertimbangkan aspek yang lebih luas. Maka, hipotesis kelima dalam penelitian ini ditolak.

Alasan lebih mendalam dari ketidaksignifikanan ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama, perusahaan manufaktur di BEI cenderung menggunakan utang untuk membiayai ekspansi atau operasional jangka panjang, sehingga tujuan penggunaan utang lebih berfokus pada pembiayaan produktif daripada optimalisasi pajak melalui *transfer pricing*. Kedua, tingkat *leverage* yang tinggi tidak selalu memberikan insentif tambahan untuk memindahkan laba, terutama bila perusahaan memiliki kemampuan membayar bunga tanpa tekanan keuangan yang berarti. Ketiga, perusahaan dengan tata kelola yang baik cenderung memisahkan kebijakan pendanaan dari strategi perpajakan, sehingga keputusan terkait *transfer pricing* lebih dipengaruhi oleh faktor lain seperti beban pajak dan insentif manajerial (Brigham, E. F. & Houston, 2010). Keempat, regulasi perpajakan di Indonesia yang membatasi pengakuan beban bunga (*thin capitalization rules*) membuat penggunaan *leverage* sebagai instrumen penghindaran pajak menjadi kurang efektif (Kementerian Keuangan RI, 2015). Kondisi-kondisi ini menyebabkan hubungan antara *leverage* dan *transfer pricing* tidak signifikan dalam konteks penelitian ini.

Pengaruh *Profitabilitas* Terhadap *Transfer Pricing*

Berdasarkan hasil uji t, diketahui bahwa nilai t hitung lebih kecil dari t tabel dan tingkat signifikansinya melebihi 0,05. Dengan demikian, H0 diterima dan H6 ditolak. Artinya, *profitabilitas* tidak berpengaruh signifikan terhadap praktik *transfer pricing*. Temuan ini menunjukkan bahwa tingkat

laba tidak secara langsung mendorong perusahaan melakukan *transfer pricing*, sejalan dengan studi Wijayanti & Ayem, (2022) yang menyebutkan perlunya variabel lain sebagai moderator. Namun, hasil ini berbeda dengan penelitian Nuzul & Amin, (2023) yang menemukan hubungan signifikan antara *profitabilitas* dan *transfer pricing*. Jika dikaitkan dengan Teori Penghindaran Pajak, *profitabilitas* tinggi seharusnya mendorong strategi efisiensi pajak seperti *transfer pricing*, namun dalam praktiknya keputusan tersebut juga dipengaruhi oleh faktor lain seperti pengawasan, insentif manajerial, dan tekanan regulasi. Oleh karena itu, *profitabilitas* belum dapat dijadikan indikator tunggal, namun tetap relevan dalam kombinasi analisis variabel yang memengaruhi keputusan *transfer pricing*.

Alasan lebih mendalam dari ketidaksignifikanan ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama, perusahaan dengan tingkat *profitabilitas* tinggi sering kali lebih fokus mempertahankan reputasi dan citra publik, sehingga menghindari strategi *transfer pricing* yang agresif karena berisiko menimbulkan masalah hukum dan reputasi (Hanlon & Slemrod, 2009). Kedua, fluktuasi laba tahunan pada perusahaan manufaktur membuat manajemen cenderung berhati-hati dalam mengambil keputusan yang dapat mengundang perhatian otoritas pajak. Ketiga, adanya regulasi dan pengawasan ketat terkait transaksi afiliasi, seperti kewajiban dokumentasi *transfer pricing* sesuai PMK-172/PMK.03/2023, dapat membatasi ruang gerak perusahaan untuk memanfaatkan laba tinggi dalam strategi penghindaran pajak. Keempat, dalam banyak kasus, strategi *transfer pricing* lebih dipengaruhi oleh beban pajak, mekanisme bonus, dan kompleksitas operasi lintas batas, dibandingkan oleh besarnya laba semata (Desai & Dharmapala, 2006). Faktor-faktor ini menjelaskan mengapa *profitabilitas* tidak berpengaruh signifikan dalam penelitian ini meskipun secara teori memiliki potensi pengaruh.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis regresi, uji asumsi klasik, uji F, dan uji t, ditemukan bahwa beban pajak, mekanisme bonus, dan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap praktik *transfer pricing*. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan beban pajak tinggi, sistem bonus manajerial, dan skala besar cenderung melakukan *transfer pricing*

sebagai strategi efisiensi fiskal. Sebaliknya, struktur kepemilikan, *leverage*, dan *profitabilitas* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan tersebut. Temuan ini sejalan dengan penelitian Nehayati & Susilowati (2025) serta Anggriani & Dalimunthe (2020), namun berbeda dari Wijayanti & Ayem (2022) yang menemukan pengaruh *profitabilitas*. Implikasi praktisnya, manajemen perlu memastikan strategi *transfer pricing* sesuai prinsip kewajaran (*arm's length*) dan terdokumentasi dengan baik. Otoritas pajak disarankan memfokuskan pengawasan pada perusahaan besar dengan beban pajak tinggi dan bonus berbasis laba, serta memperkuat regulasi melalui skema APA dan MAP untuk mencegah penghindaran pajak.

Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, terdapat beberapa rekomendasi strategis yang dapat dijadikan acuan bagi berbagai pihak terkait. Bagi perusahaan, khususnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, disarankan untuk meningkatkan transparansi dalam pengungkapan informasi keuangan, terutama terkait transaksi afiliasi dan praktik transfer pricing, dengan mempertimbangkan kepatuhan pajak serta penerapan tata kelola perusahaan yang baik sebagai bagian dari strategi bisnis berkelanjutan. Perusahaan juga perlu meninjau kembali sistem insentif dan mekanisme bonus manajerial guna menghindari perilaku oportunistik yang dapat merugikan secara jangka panjang. Di sisi lain, bagi otoritas regulator seperti Direktorat Jenderal Pajak, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai dasar dalam penyusunan kebijakan pengawasan transfer pricing yang berbasis risiko, dengan mempertimbangkan variabel signifikan seperti beban pajak, mekanisme bonus, dan ukuran perusahaan sebagai indikator prioritas pemeriksaan. Selain itu, regulasi terkait transfer pricing perlu terus diperbarui agar responsif terhadap dinamika strategi korporasi dan mampu mencegah praktik penghindaran pajak yang merugikan negara. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar mempertimbangkan variabel tambahan seperti kepemilikan asing, intensitas riset dan pengembangan, serta tata kelola perusahaan guna memperluas pemahaman terhadap faktor-faktor yang memengaruhi praktik transfer pricing secara lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Hamadeen, R., Al-Nimer, M., & Al-Shbail, M. (2023). Transfer Pricing, Agency Conflicts, and Corporate Governance: A Theoretical Overview. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 21(1), 45–60.
- Anggriani, E. P., & Dalimunthe, H. (2020). Analisis Pengaruh Pajak Terhadap Transfer Pricing pada Perusahaan Terdaftar di BEI. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 11, 230–246.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2010). Fundamentals of Financial Management (13th ed.). *Mason, OH: South-Western Cengage Learning*, 13.
- Bushee, B. J. (1998). The influence of institutional investors on myopic R&D investment behavior. *The Accounting Review*, 73(3), 305–333.
- Christensen, J., Eubanks, D., & Pilbeam, M. (2022). *Public Finance and Taxation*. London: Routledge.
- Cledy, E., & Amin, R. (2020). Leverage dan Transfer Pricing: Studi Empiris pada Perusahaan Publik Indonesia. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 11(2), 230–246.
- Collins, J. (2024). UK Tax Authority Recovers £1.6 Billion from Transfer Pricing Audits. *The Financial Times*. <https://www.ft.com/>.
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2006). Corporate Tax Avoidance and Firm Value. *Economics and Statistics*, 91(3), 537–546.
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2006). Corporate tax avoidance and high-powered incentives. *Journal of Financial Economics*, 79(1), 145–179.
- Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK). (2022). Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK). *Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia., no 7.
- Direktorat Jenderal Pajak. (2022). Statistik Pajak Tahunan. Jakarta. *DJP Kementerian Keuangan RI*.
- Direktorat Jenderal Pajak. (2011). *Direktorat Jenderal Pajak, Kementerian Keuangan Republik Indonesia*.

- Direktorat Jenderal Pajak. (2022). Laporan Tahunan Direktorat Jenderal Pajak 2022. *Jakarta: Kementerian Keuangan Republik Indonesia*.
- Eden, L. (2001). Taxes, transfer pricing, and the multinational enterprise. In A. M. Rugman & T. L. Brewer (Eds.). *The Oxford Handbook of International Business*, 591–619.
- Gabriella, R., Sari, P., & Tirtayasa, K. (2022). Pengaruh Bonus Manajemen, Leverage, dan Profitabilitas terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 13(2), 215–228.
- Grubert, H., & Mutti, J. (1991). Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making. *The Review of Economics and Statistics*, 73(2), 285–293.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A Review of Tax Research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178.
- Hanlon, M., & Slemrod, J. (2009). What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. *Journal of Public Economics*, 93(1–2), 126–141.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.
- Indonesia Transfer Pricing Alert. (2024). PMK 172/2023: Perluasan Definisi Hubungan Istimewa. *Jakarta: Tax Research Institute*.
- Jannah, F., Sarwani, S., Novriyandana, R., & Hardi, E. (2022). Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, dan Tunneling Incentive Terhadap Keputusan Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Periode 2017-2019. *Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan*, 10(1), 44–60. <https://doi.org/10.17509/jpak.v10i1.43323>
- Jensen, C., M., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Johnson, C., & Kirchgaessner, G. (2003). Transfer Pricing and Performance Incentives. *Journal of Economics and Management Strategy*, 12(4), 537–558.
- Kasmir. (2018). Analisis Laporan Keuangan (12th ed.). *Jakarta: RajaGrafindo Persada*.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2015). Peraturan Menteri Keuangan Nomor 169/PMK.010/2015 tentang Penentuan Besarnya Perbandingan antara Utang dan Modal Perusahaan untuk Keperluan Penghitungan Pajak Penghasilan. *Jakarta: Kementerian Keuangan RI*.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2023). Peraturan Menteri Keuangan Nomor 172/PMK.03/2023 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa. *Jakarta: Kementerian Keuangan RI*.
- Kementerian Keuangan RI. (2023). Peraturan Menteri Keuangan Nomor 172/PMK.03/2023 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa. *Jakarta: Kementerian Keuangan Republik Indonesia*.
- KPMG. (2023). Indonesia Transfer Pricing Guide 2023. Retrieved from [Https://Home.Kpmg/Id/](https://Home.Kpmg/Id/).
- Kraus, A., & Litzenberger, R. H. (1973). A State-Preference Model of Optimal Financial Leverage. *The Journal of Finance*, 28(4), 911–922.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1999). Corporate ownership around the world. *The Journal of Finance*, 54(2), 471–517.
- Lase, T. A., & Oktari, N. A. (2024). Ukuran Perusahaan dan Transfer Pricing: Studi pada Subsektor Pertambangan. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Daerah*, 5(1), 22–30.
- Lawrence, Paul R. & Lorsch, J. W. (1967). Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration. In *Harvard Business School Press* (p. Boston, MA).
- Mahadewi, Sinta, I. A., Budiasih, & Nyoman, I. G. A. (2023). Kepemilikan Institusional, Kepemilikan Asing dan Pengungkapan Corporate Social Responsibility. *E-Jurnal Akuntansi*, 33(3), 602–618.
- Marlahayaty, H. (2021). Determinan Transfer Pricing di Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, 22(2), 142–152.
- Marlina, L. (2022). Ukuran Perusahaan dan Praktik Transfer Pricing: Bukti dari Perusahaan Terbuka Indonesia. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma, Radigma*, 13(1), 45–57.

- Martono, N., & Harjito, D. A. (2016). Manajemen Keuangan. Yogyakarta: Ekonisia.
- Mispiyanti, S. (2014). Pengaruh Pajak Terhadap Transfer Pricing pada Perusahaan Multinasional. *Jurnal Riset Akuntansi*, 18(1), 45–57.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of Capital. *American Economic Review*, 53(3), 433–443.
- Mulia Yolanda, E. (2024). *Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus dan Ukuran Perusahaan terhadap Transfer Pricing (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2022)* (Vol. 3, Issue 1). <https://jurnal.ubd.ac.id/index.php/ga>
- Nasrin, A. (2023). Struktur Kepemilikan dan Praktik Transfer Pricing: Studi pada Emiten BEI. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 12(3), 201–213.
- Nehayati, N., & Susilowati, E. (2025). Analisis Determinan Transfer Pricing pada Perusahaan Manufaktur di Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Auditing Indonesia*, 16(2), 90–102.
- Nofriansah, R. (2023). Kasus Transfer Pricing di Indonesia: Tren dan Tantangan. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara*, 5(1), 15–28.
- Nuzul, F. M., & Amin, M. (2023). Leverage, Profitabilitas, dan Transfer Pricing: Studi Empiris pada Sektor Manufaktur. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Fakultas Ekonomi*, 7(1), 101–115.
- OECD. (2022). Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Paris: OECD Publishing.
- OJK. (2023). Statistik Pasar Modal Indonesia 2023. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Olimsar, R. (2024). Bonus Berbasis Laba dan Pengaruhnya terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*, 39(1), 89–98.
- Otley, D. T. (1980). The Contingency Theory of Management Accounting: Achievement and Prognosis. *Accounting, Organizations and Society*, 5(4), 413–428.
- Putri, R. M., & Amanah, L. (2023). Mekanisme Bonus dan Transfer Pricing: Studi Perbandingan. *Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis*, 10(1), 50–63.
- Putri, S. H., & Wijaya, M. (2021). Pengaruh Pajak terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 10(3), 119–132.
- Rafgia, L. (2017). Struktur Kepemilikan dan Transfer Pricing: Perspektif Multinasional. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Keuangan*, 9(2), 76–88.
- Rahmadhani, Y., & Ananda, M. (2022). Profitabilitas dan Penghindaran Pajak melalui Transfer Pricing. *Jurnal Pajak Dan Akuntansi*, 7(2), 111–125.
- Rahmawati, T., Rachmawati, S., & Kurniasih, D. (2021). Determinan Transfer Pricing pada Perusahaan Indonesia. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 24(4), 569–579.
- Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2013). Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 9(2), 136–150. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2013.06.002>
- Scholes, M. S., & Wolfson, M. A. (1992). Taxes and Business Strategy: A Planning Approach. In *Englewood Cliffs: Prentice Hall*.
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A survey of corporate governance. *The Journal of Finance*, 52(2), 737–783.
- Simanungkalit, D., Siahaan, T., & Pasaribu, R. (2023). Leverage, Motivasi Pajak, dan Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi Dan Strategi Bisnis*, 8(1), 37–50.
- Smith, D. B. (2010). Executive Compensation and Corporate Performance. In *New York: Oxford University Press*.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. In *Bandung: Alfabeta*.
- Supriyono, R. A. (2018). Teori Keagenan dan Praktik Transfer Pricing. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*, 18(2), 150–162.
- Suwandi, B. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 6(1), 45–59.
- Wicaksono, H., & Lestari, I. (2022). Pengaruh Ukuran dan Profitabilitas terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 24(1), 48–58.

Wijayanti, R., & Ayem, S. (2022). Profitabilitas dan Transfer Pricing: Studi Perusahaan Terbuka Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Akuntansi*, 11(3), 221–234.