



PENGARUH TUNNELING INCENTIVE DAN LEVERAGE TERHADAP KEPUTUSAN TRANSFER PRICING

Pada Perusahaan Energi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2023

Huda Tiara¹, Lely Suryani²

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan - Indonesia

Email : hudatiara@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of tunneling incentive and leverage on transfer pricing decisions in energy sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) during the 2019–2023 period. Transfer pricing refers to pricing policies in intercompany transactions within a business group, often used as a strategy to reduce tax burdens. Tunneling incentive reflects the controlling shareholders' tendency to transfer company resources for personal gain, while leverage indicates the company's dependency on debt financing. This study employs a quantitative approach using panel data regression analysis. The tunneling incentive variable is proxied by foreign controlling ownership exceeding 20%, leverage is measured by the Debt to Equity Ratio (DER), and transfer pricing is proxied by the ratio of related party receivables to total receivables. The results show that both tunneling incentive and leverage have a significant simultaneous influence on transfer pricing decisions. Partially, both variables also have a positive and significant effect. These findings indicate that ownership structure and corporate funding composition play important roles in a firm's tendency to engage in transfer pricing practices. Therefore, strengthening regulations and supervision of affiliate transactions and ownership structures is crucial to prevent tax avoidance that harms state revenue. This research is expected to contribute to tax authorities, academics, and businesses by providing insights into the driving factors of transfer pricing in the Indonesian energy sector.

Keywords: Tunneling Incentive, Leverage, Transfer Pricing, Energy Sector, Indonesia Stock Exchange.

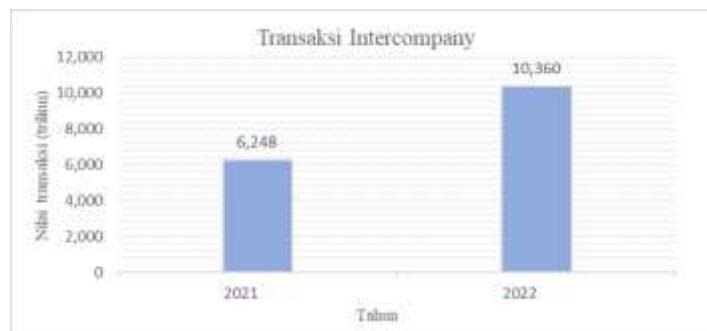
1. PENDAHULUAN

Perluasan bisnis, baik di dalam maupun luar negeri, merupakan bukti dari semakin berkembangnya globalisasi. Perusahaan melakukan ekspansi ini untuk meningkatkan keuntungan masa depan. Salah satu wujud dari perluasan bisnis secara internasional adalah dengan mendirikan perusahaan multinasional, yang membuka peluang terciptanya jaringan kolaborasi antara berbagai entitas dalam satu grup usaha. Seiring dengan meningkatnya internasionalisasi ekonomi, perusahaan



multinasional pun berkembang, seringkali dengan tujuan utama mengoptimalkan laba. Untuk mencapai hal tersebut, perusahaan kerap menempuh langkah-langkah efisiensi, termasuk pengurangan beban pajak.

Transfer Pricing suatu mekanisme penentuan harga yang digunakan oleh perusahaan dalam menetapkan nilai transaksi antara entitas-entitas yang masih berada dalam satu grup usaha. Transaksi ini dapat berupa pertukaran barang, jasa, maupun pendanaan yang berlangsung secara internal di antara unit-unit bisnis dalam satu jaringan korporasi yang sama (Bunyamin & Wisanggeni, 2019). Ketentuan mengenai hubungan istimewa dalam perpajakan diatur dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan, yang telah mengalami perubahan terakhir melalui Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008, serta telah disesuaikan dengan ketentuan dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan. Berdasarkan ketentuan dalam Pasal 18 ayat (4) Undang-Undang PPh, keberadaan hubungan istimewa diakui apabila seorang wajib pajak memiliki sekurang-kurangnya 25% saham pada wajib pajak lainnya, baik secara langsung maupun tidak langsung; jika terdapat pihak yang sama yang memiliki saham minimal 25% pada dua atau lebih wajib pajak; atau jika terdapat hubungan antara dua pihak yang dipengaruhi oleh kepemilikan atau kendali yang serupa. Selain itu, hubungan istimewa (*related parties*) juga dapat terbentuk karena adanya ikatan kekeluargaan, baik melalui hubungan darah maupun hubungan pernikahan, dalam garis keturunan lurus atau ke samping hingga satu derajat.

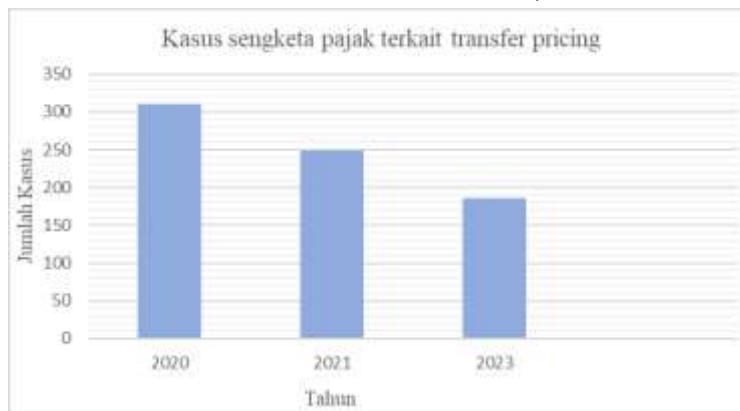


Sumber: Redaksi DDTCNews, 2024

Diagram ini menggambarkan data dari Kepala Subdit Pemeriksaan Transaksi Khusus, DJP, Affan Nuruliman (2024) yang dikutip dalam DDTCNews menyatakan *transfer pricing* saat ini menjadi fokus utama dalam pemeriksaan pajak baik di Indonesia maupun global. Meningkatnya transaksi berelasi baik di dalam negeri maupun lintas negara menjadi salah satu faktor utama kasus *transfer pricing* menjadi perhatian bagi pemeriksa pajak. Affan Nuruliman menyatakan transaksi intercompany terus meningkat. Pada 2021 nilai transaksi mencapai Rp6.248 triliun. Pada 2022, meningkat menjadi Rp10.360 triliun.



Sumber: Redaksi DDTCNews, 2024



Sumber: Redaksi DDTCNews, 2024

Diagram diatas menggambarkan permintaan data pembanding oleh pemeriksa pajak juga meningkat secara signifikan. Tahun 2022 permintaan data hanya 187 kali, tapi melonjak menjadi 450 kali pada 2023.

Direktorat Pemeriksaan dan Penagihan DJP juga mencatat jumlah sengketa yang telah diputuskan terkait *transfer pricing* juga masih terbilang tinggi. Pada 2020 jumlah sengketa mencapai 310 kasus, turun menjadi 249 kasus pada 2021, dan 186 kasus pada 2023.

Peraturan Menteri Keuangan No. 22/PMK.03/2020 secara resmi menetapkan tata cara pelaksanaan *Advance Pricing Agreement* (APA) di wilayah hukum Indonesia, yang menjadi acuan bagi perusahaan multinasional dalam menjalin kesepakatan harga transfer dengan otoritas pajak. Di sisi lain, panduan internasional dari OECD memuat prinsip dasar serta pedoman teknis mengenai praktik penetapan harga transfer antar entitas usaha lintas negara dan otoritas pajak masing-masing negara. Kedua regulasi ini memiliki peran penting dalam menjamin bahwa transaksi antar perusahaan afiliasi internasional berjalan secara wajar, sesuai dengan *prinsip arm's length*, serta mencegah terjadinya penghindaran pajak dan potensi kerugian bagi negara maupun pihak terkait.

Pasal 18 Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan secara jelas mengatur praktik *transfer pricing*. Pada ayat (3) pasal tersebut, disebutkan bahwa Direktorat Jenderal Pajak memiliki wewenang untuk menentukan besarnya penghasilan kena pajak dari wajib pajak yang melakukan transaksi dengan



pihak yang memiliki hubungan istimewa. Hal ini dimaksudkan untuk mencegah terjadinya penyimpangan nilai transaksi akibat relasi khusus antar pihak terkait. Berdasarkan itu, pemberian harga wajib dilandaskan pada prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*), agar mencerminkan kondisi transaksi yang seharusnya terjadi di pasar bebas. Dalam ketentuan ayat (3) pasal tersebut, ditegaskan bahwa pada transaksi dengan wajib pajak dan oknum yang memiliki hubungan istimewa, Direktorat Jenderal Pajak berhak menetapkan besarnya penghasilan yang dikenai pajak. Penetapan harga transaksi harus berlandaskan pada prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*), agar nilai yang ditetapkan mencerminkan kondisi pasar yang wajar dan tidak dipengaruhi oleh hubungan khusus antara pihak-pihak terkait (Devi & Suryarini, 2020; Putra & Rizkillah, 2022).

Pemerintah juga menetapkan kebijakan baru terkait *transfer pricing*. Kebijakan ini mewajibkan perusahaan dengan omzet tertentu untuk menyusun dokumen *transfer pricing* yang memuat rincian nilai transaksi dengan pihak berelasi. Berdasarkan PMK Nomor 213/PMK.03/2016, pelaporan jual-beli antara kelompok yang memiliki hubungan khusus diwajibkan apabila memenuhi batas nilai tertentu. Untuk transaksi yang melibatkan barang berwujud, pelaporan diperlukan apabila nilai transaksinya mencapai paling sedikit Rp20 miliar. Sementara itu, untuk transaksi atas barang tidak berwujud seperti jasa atau pembayaran bunga, batas minimum pelaporannya ditetapkan sebesar Rp5 miliar. *Transfer Pricing* merupakan praktik yang umum ditemukan, baik dalam skala domestik maupun lintas negara. Temuan ini sejalan dengan laporan *Mutual Agreement Procedures* dari OECD, yang mencatat adanya kecenderungan peningkatan jumlah sengketa Transfer Pricing di tingkat global. Dalam laporan OECD tahun 2018, tercatat bahwa jumlah kasus tersebut meningkat lebih dari 20% dibandingkan dengan tahun sebelumnya (Suwiknyo, 2018). Di Indonesia, salah satu kasus dugaan penyalahgunaan mekanisme *transfer pricing* tercatat di tahun 2019, dengan PT Adaro Energy Tbk sebagai pihak yang disorot dalam laporan yang dimuat oleh finance.detik.com (2019).

Dalam laporan yang dirilis pada tahun 2019, Global Witness mengungkap bahwa perusahaan tersebut diduga menggunakan skema *transfer pricing* melalui entitas afiliasi yang berjalan di Singapura negara dengan patokan pajak yang lebih kecil dengan maksud sebagai mengurangi kewajiban pajak yang semestinya dibayarkan di Indonesia. Laporan Global Witness juga menyebutkan bahwa Adaro diduga mengalihkan keuntungan ke anak perusahaannya melalui Transfer Pricing sejak 2006 hingga 2017.

Pada tahun 2005, PT Adaro Indonesia dilaporkan menjual batu bara kepada Coaltrade, sebuah perusahaan afiliasi yang berbasis di Singapura, dengan harga sebanyak US\$26 per ton, sementara harga pasar global saat itu berada di kisaran US\$48 per ton. Praktik serupa terulang pada tahun 2006, di mana batu bara kembali dijual dengan harga US\$29 per ton, padahal harga pasar internasional tercatat



mencapai US\$40 per ton. Di tahun 2005, volume penjualan batu bara yang dilakukan Adaro melebihi 26 juta ton dan mengalami peningkatan menjadi sekitar 34 juta ton pada tahun berikutnya. Perbedaan signifikan antara harga jual dan harga pasar ini menimbulkan selisih nilai transaksi yang sangat besar, yakni sekitar US\$589,9 juta atau setara Rp5,8 triliun (mengacu pada kurs rata-rata Rp9.800 per dolar) untuk tahun 2005, serta US\$363,1 juta atau sekitar Rp3,3 triliun pada tahun 2006 dengan asumsi kurs rata-rata Rp9.096 per dolar. Selisih ini menjadi sorotan karena berpotensi menunjukkan praktik transfer pricing untuk menekan beban pajak di Indonesia melalui transaksi dengan entitas di yurisdiksi pajak rendah. Jika transaksi dilakukan sesuai dengan harga pasar, maka pendapatan Adaro seharusnya mencapai sekitar US\$1,287 miliar pada 2005 dan US\$1,371 miliar pada 2006. Secara total, selisih nilai penjualan ini setara dengan Rp9,121 triliun. Praktik ini diduga bertujuan untuk menekan kewajiban pembayaran royalti serta pajak, yang semestinya menjadi penerimaan negara. Temuan ini menjadi bukti kuat akan pentingnya tindakan konkret dari pemerintah dalam mengatasi praktik Transfer pricing yang merugikan fiskal nasional.

Fenomena selanjutnya seiring dengan meningkatnya kompleksitas transaksi antar perusahaan afiliasi, Direktorat Jenderal Pajak (DJP) terus berupaya menyelaraskan kebijakan *transfer pricing* nasional dengan standar internasional. Salah satu langkah konkret yang dilakukan adalah bekerjasama dengan OECD untuk membahas dan mengimplementasikan OECD *Transfer Pricing Guidelines* 2022. Kegiatan ini mencerminkan keseriusan otoritas pajak Indonesia dalam memperbarui pemahaman dan kapasitas aparat fiskus terhadap praktik *transfer pricing* yang semakin rumit, terutama terkait transaksi berbasis *intangible assets*, *intra-group services*, dan penyesuaian sekunder (*secondary adjustment*).

Adanya diskusi bersama OECD juga menunjukkan komitmen Indonesia dalam mendukung prinsip *arm's length* dan mencegah terjadinya BEPS oleh Entitas bisnis global. Hal ini menjadi relevan dalam konteks reformasi perpajakan pasca pandemi COVID-19, di mana keadilan distribusi pajak menjadi sorotan utama, dan penerapan prinsip kewajaran dalam *transfer pricing* menjadi instrumen penting untuk melindungi basis pajak domestik. Langkah ini mencerminkan komitmen Indonesia dalam mengimplementasikan prinsip *arm's length* dan mencegah praktik *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) yang berpotensi menggerus basis pajak nasional (Direktorat Jenderal Pajak, 2023).

Salah satu faktor yang mendorong terjadinya praktik *transfer pricing* adalah adanya motivasi dari *tunneling incentive*. Istilah ini merujuk pada tindakan pemegang saham mayoritas yang menggunakan kekuasaannya untuk memindahkan aset atau keuntungan perusahaan demi tujuan pribadi, yang akhirnya dapat merugikan motif pemegang saham minoritas. Dalam konteks ini, Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas, khususnya Pasal 92 Ayat (1) dan Pasal 97 Ayat (3), menegaskan bahwa direksi perusahaan memiliki kewajiban untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan niat baik dan penuh kehati-



hatian, serta menjunjung prinsip tanggung jawab profesional. Jika ada transaksi yang merugikan perusahaan untuk kepentingan kelompok tertentu (*tunneling*), direksi bisa dimintai pertanggungjawaban. Selain itu, Pasal 102 menegaskan bahwa apabila suatu transaksi melibatkan tujuan pribadi atas anggota direksi, dewan komisaris, atau pemegang saham pengendali, dengan demikian transaksi tersebut hanya bisa dilakukan setelah mendapatkan persetujuan dari RUPS.

Tunneling Incentive adalah motivasi yang tercatat atas nama pemegang saham pengendali untuk mengalihkan aset atau sumber daya perusahaan guna memenuhi kepentingan pribadi, yang umumnya dilakukan melalui transaksi dengan entitas yang berada dalam satu kelompok usaha. Salah satu bentuk yang umum digunakan dalam praktik ini adalah piutang kepada pihak berelasi, yang kerap dijadikan sarana untuk mengalihkan aset perusahaan secara terselubung. Melalui piutang tersebut, dana perusahaan dapat disalurkan kepada entitas yang masih berada dalam lingkup pengendalian pemegang saham utama, namun dengan risiko pengembalian yang rendah atau tidak jelas.

Fenomena mengenai Tunneling Incentive diduga terjadi pada PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA). Pada tahun 2019, PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA) menjadi sorotan publik akibat dugaan terlibat dalam skandal *tunneling* yang cukup besar di Indonesia. Dalam laporan yang beredar, terungkap adanya pembesaran nilai meliputi piutang usaha, stok barang, dan properti tetap secara tidak wajar hingga mencapai Rp 4 triliun. Selain itu, pada lini usaha makanan dalam kelompok tersebut tercatat adanya pembengkakan (inflasi) nilai penjualan sebesar Rp662 miliar serta peningkatan EBITDA sebesar Rp329 miliar. Lebih jauh, terungkap arus dana sekitar Rp1,78 triliun yang diduga disalurkan melalui skema-skema yang tidak transparan kepada entitas-entitas yang memiliki afiliasi dengan perusahaan. (Wahidah & Abdul, 2024).

Kasus ini menunjukkan bagaimana hubungan istimewa antarpihak dalam suatu grup usaha dapat disalahgunakan untuk kepentingan pihak yang memiliki kepemilikan mayoritas atas saham perseroan dan berpotensi menyalahgunakan kekuasaan tersebut sehingga menimbulkan kerugian bagi pemegang saham minoritas. Tindakan *tunneling* dalam hal ini diwujudkan melalui aktivitas transaksi dengan pihak-pihak terafiliasi, baik dalam bentuk kegiatan operasional seperti penjualan barang atau jasa, maupun transaksi non-operasional seperti pengalihan aset dan ekuitas perusahaan. (Malawat & Widodo, 2022)

Dari sudut pandang perpajakan, pola semacam ini memiliki keterkaitan kuat dengan praktik transfer pricing, yaitu penentuan harga dalam transaksi antara oknum-oknum yang memiliki relasi khusus. Dalam kasus AISA, adanya rekayasa laporan keuangan serta pengalihan dana kepada entitas afiliasi dapat mengindikasikan praktik transfer harga yang menyimpang dari prinsip kewajaran dan kelaziman dalam kegiatan usaha. Hal ini bukan hanya berdampak pada distorsi laporan keuangan dan kerugian bagi investor minoritas, tetapi juga berpotensi mengurangi kewajiban perpajakan perusahaan secara tidak sah. Dengan demikian,



kasus AISA mempertegas urgensi pengawasan terhadap praktik *transfer pricing* dan transaksi afiliasi dalam menjaga integritas pasar modal dan sistem perpajakan di Indonesia.

Menurut Rahayu dalam (Widiastuti dan Salam, 2021), *Leverage* mengacu pada tingkatan yang menunjukkan besaran aset perusahaan didanai melalui utang dibandingkan atas dana dari pemilik. Rasio ini mencerminkan posisi keuangan perusahaan, kewajiban jangka panjang terhadap pihak ketiga, serta keseimbangan antara aktiva tetap dan modal sendiri. Selain itu, *leverage* juga menggambarkan sejauh mana perusahaan mampu memanfaatkan dana dengan beban tetap, seperti utang atau saham preferen, guna mencapai target operasional dan meningkatkan nilai aset pemilik. *Leverage* juga dapat dipahami sebagai pemanfaatan aset atau sumber dana yang mengharuskan perusahaan menanggung beban biaya tetap sebagai konsekuensi dari penggunaan dana tersebut.

Dalam konteks keuangan perusahaan, *leverage* sering kali menjadi indikator penting dalam pengambilan keputusan pendanaan, terutama terkait dengan proporsi penggunaan utang. Namun, tingkat *leverage* yang dipilih perusahaan tidak dapat dilepaskan dari kondisi eksternal yang turut memengaruhi biaya utang itu sendiri, salah satunya adalah tingkat suku bunga. Suku bunga memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan keputusan ekonomi baik di tingkat perusahaan maupun individu. Suku bunga yang tinggi dapat meningkatkan biaya pinjaman, menurunkan nilai sekarang dari aliran kas, serta mengurangi daya tarik investasi yang pada akhirnya berdampak negatif terhadap harga dan return saham serta laba bersih perusahaan (Ni Putu, Surya, dan Kadek, 2022).

Di sisi lain, suku bunga juga menjadi indikator utama dalam keputusan individu untuk meminjam atau menyimpan uang, di mana di Indonesia mekanisme BI *Rate* dan suku bunga SBI digunakan sebagai acuan dalam menentukan arah kebijakan moneter dan memengaruhi tingkat bunga pasar uang antar lembaga perbankan. (Setiawan, Fadjar, dan, Suharno 2020). Ketika tingkat suku bunga mengalami perubahan, hal ini secara langsung berdampak pada beban bunga atas utang yang ditanggung perusahaan, sehingga turut memengaruhi keputusan manajerial dalam menentukan struktur modal yang optimal.

PT Rajawali Nusantara Indonesia (RNI), pelaku industri yang aktif di ranah di sektor jasa kesehatan dan memiliki hubungan afiliasi dengan perusahaan induk di Singapura. Meski PT RNI telah berbadan hukum sebagai perseroan terbatas di Indonesia dan menjalankan sebagian besar aktivitas bisnisnya di dalam negeri, struktur pendanaannya sangat bergantung pada pembiayaan dari pihak afiliasi luar negeri. Dalam hal ini, pemilik di Singapura tidak menyuntikkan modal secara langsung, melainkan memberikan dana dalam bentuk utang. (Ridwan & Amri, 2017)

Menurut (Ridwan & Amri, 2017) strategi ini secara efektif menurunkan beban pajak PT RNI. Dengan mengategorikan dana sebagai utang alih-alih modal, perusahaan dapat mencatat biaya bunga yang dapat mengurangi penghasilan yang dikenakan pajak (*deductible expense*). Akibatnya, meskipun perusahaan tetap



menjalankan kegiatan usaha, kewajiban pajak yang harus disetorkan ke negara menjadi sangat minim, atau bahkan nihil. Berdasarkan laporan keuangan tahun 2014, perusahaan mencatatkan kewajiban sebesar Rp20,4 miliar, dengan pendapatan usaha sebesar Rp2,178 miliar, serta saldo rugi ditahan yang tercatat sebesar Rp26,12 miliar. Hal ini memperlihatkan bahwa beban keuangan sangat timpang dibandingkan pendapatan aktual, memperkuat indikasi penghindaran pajak melalui skema pembiayaan yang tidak wajar.

Lebih jauh, praktik ini berkaitan erat dengan strategi *transfer pricing*, di mana perusahaan multinasional mengatur struktur biaya antar entitas afiliasi dalam rangka mengalihkan keuntungan dari negara dengan tarif pajak yang tinggi ke wilayah yang memberikan tarif pajak lebih rendah dalam hal ini, bunga utang dari induk di Singapura kepada entitas RNI di Indonesia dapat dimanipulasi agar terlihat wajar, padahal sejatinya berfungsi sebagai alat untuk mengalihkan laba dan menghindari beban pajak di Indonesia. Dengan kata lain, pengalihan beban keuangan melalui utang afiliasi merupakan bentuk *interest shifting*, salah satu bentuk *transfer pricing* dalam lingkup transaksi keuangan.

Perusahaan di sektor energi umumnya memiliki struktur korporasi yang kompleks dan beroperasi di berbagai negara, sehingga potensi untuk melakukan *transfer pricing* cukup besar. Studi ini penting dilakukan mengingat sektor energi merupakan sektor yang sangat berpengaruh dalam perekonomian Indonesia. Dengan tingginya arus investasi asing di sektor ini, potensi penyalahgunaan *Transfer pricing* melalui *Tunneling Incentive*, dan *Leverage* semakin besar. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah untuk menilai sejauh mana pengaruh dua variabel utama terhadap praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan sektor energi yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019 hingga 2023.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Transfer pricing

Transfer Pricing merupakan praktik penetapan harga dalam transaksi antar perusahaan yang tergabung dalam suatu grup multinasional, khususnya antara perusahaan induk dan anak perusahaan atau antar divisi dalam satu perusahaan. Praktik ini dilakukan dengan menetapkan harga jual produk di bawah harga pasar dengan tujuan mengurangi laba yang dilaporkan sehingga dapat menekan kewajiban pajak (Khotimah, 2020). Menurut Arham, Firmansyah, dan Nor (2020), *Transfer Pricing* juga diartikan sebagai alat yang digunakan oleh perusahaan untuk mengelola laba antar entitas afiliasi dengan memanfaatkan perbedaan aturan perpajakan di berbagai yurisdiksi.

Perusahaan multinasional cenderung mengalokasikan pendapatannya ke negara dengan pajak rendah (*low tax country*) serta menempatkan biaya-biaya dalam jumlah besar di negara dengan tarif pajak tinggi (*high tax country*). Dengan demikian, terjadi pergeseran kewajiban perpajakan dari negara dengan tarif pajak tinggi ke negara yang menerapkan pajak lebih rendah. Keberhasilan *Transfer Pricing*



dalam konteks perpajakan bergantung pada adanya transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa (*related parties*). Hubungan istimewa ini terjadi karena adanya keterkaitan kepemilikan antara satu perusahaan dengan perusahaan lain, yang tidak terjadi dalam hubungan bisnis biasa.

Tunneling Incentive

Menurut Ayshinta dalam Safira, Abduh, & Putri (2021), pemegang saham mayoritas yang terlibat dalam *Tunneling Incentive* memindahkan aset dan keuntungan perusahaan untuk keuntungan pribadi, sementara pemegang saham minoritas yang menanggung biaya dari tindakan tersebut. Teori *tunneling* yang dikemukakan oleh Johnson et al. (2000) menggambarkan pengalihan sumber daya perusahaan untuk kepentingan pemegang saham pengendali, di mana biaya pengalihan ini dibebankan kepada pemegang saham non-pengendali. Kepemilikan saham yang terkonsentrasi pada salah satu pihak akan memberikan kemampuan untuk mengendalikan kegiatan bisnis perusahaan yang berada di bawah kendalinya. Contoh *tunneling* tidak memberikan deviden, menjual aset perusahaan kepada perusahaan lain dengan harga dibawah harga pasar, dan memilih anggota keluarga untuk menduduki posisi penting di perusahaan (Linda & Wulan, 2022). Selain itu, peraturan pajak yang longgar di negara lain juga mendorong terjadinya transfer keuntungan melalui *Tunneling Incentive* (Rathke, 2021).

Praktik ini dapat merugikan pemegang saham minoritas dan umumnya terjadi di negara-negara berkembang, di mana kontrol pemerintah dan peraturan belum cukup ketat untuk mencegahnya. *Tunneling* timbul karena adanya masalah keagenan antara pemegang saham mayoritas dan minoritas yang memiliki kepentingan berbeda. *Tunneling Incentive* dapat terjadi dalam dua bentuk. Pertama, pemegang saham pengendali bisa memindahkan sumber daya perusahaan kepada dirinya sendiri melalui transaksi antara perusahaan dengan pemilik, misalnya melalui penjualan aset, kontrak harga transfer, kompensasi eksekutif yang tidak wajar, atau pemberian pinjaman. Kedua, pemegang saham pengendali dapat meningkatkan kepemilikan saham mereka tanpa mengalihkan aset, misalnya melalui penerbitan saham dilutif atau transaksi keuangan lain yang merugikan pemegang saham non-pengendali (minoritas).

Pengukuran *Tunneling Incentive* dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan proporsi kepemilikan saham pengendali oleh pihak asing di atas 20%. Kepemilikan mayoritas seperti ini dianggap memberikan kekuasaan signifikan kepada pemegang saham pengendali dalam menentukan arah kebijakan perusahaan, termasuk kemungkinan melakukan pengalihan aset secara tersembunyi untuk kepentingan pribadi atau kelompok tertentu. Ukuran ini sesuai dengan ambang batas pengaruh signifikan menurut PSAK 15. Kepemilikan saham yang terkonsentrasi, terutama oleh pihak asing, dapat meningkatkan risiko pengambilan keputusan yang tidak menguntungkan bagi pemegang saham minoritas.



Leverage

Menurut Rahayu dalam Widiastuti, Salam (2021), *Leverage* adalah rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar kekayaan perusahaan yang berasal dari utang atau modal, sehingga dapat diketahui posisi perusahaan, kewajiban tetapnya kepada pihak lain, serta keseimbangan antara aset tetap dan modal. Rasio *Leverage* mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai dengan utang, menunjukkan seberapa banyak aset perusahaan yang dibiayai oleh utang dari pihak eksternal. Jika perusahaan menggunakan utang dalam jumlah besar, ada risiko terjebak dalam utang yang sulit diatasi. Selain itu, *Leverage* juga digunakan untuk menilai solvabilitas, atau kemampuan perusahaan mengelola aset dengan utang. *Leverage* melibatkan penggunaan sumber pembiayaan, baik dari kewajiban jangka panjang maupun jangka pendek, untuk mengukur sejauh mana aset perusahaan didanai oleh utang. Pembiayaan dengan utang ini akan menimbulkan beban tetap.

Dalam penelitian (Fahmi dalam Tahsyia, 2022) menyatakan manfaat rasio keuangan sebagai berikut:

1. Untuk dijadikan sebagai alat menilai kinerja dan prestasi perusahaan.
2. Bagi pihak manajemen sebagai rujukan untuk pembuatan perencanaan.
3. Alat untuk mengevaluasi kondisi suatu perusahaan dari perspektif keuangan.
4. Bagi para kreditur dapat digunakan untuk memperkirakan potensi risiko yang akan dihadapi dikaitkan dengan adanya jaminan kelangsungan pembayaran bunga dan pengembalian pokok pinjaman.
5. Sebagai penilaian bagi pihak stakeholder organisasi.”

Variabel *leverage* diukur menggunakan rasio *Debt to Equity Ratio* (DER), yaitu perbandingan antara total utang dengan total ekuitas yang dimiliki perusahaan. DER mencerminkan sejauh mana perusahaan mendanai asetnya melalui utang dibandingkan dengan modal sendiri. Semakin tinggi DER, semakin besar ketergantungan perusahaan pada pendanaan eksternal dan semakin tinggi pula risiko keuangan yang ditanggung. *Leverage* yang tinggi seringkali mendorong manajemen untuk mengurangi beban pajak melalui strategi pengalihan laba seperti *Transfer Pricing*, guna menjaga arus kas dan memenuhi kewajiban pembayaran bunga. Penggunaan DER sebagai indikator leverage telah digunakan dalam berbagai penelitian sebelumnya, seperti Clarasati (2019) dan Rachmah Deanti (2017), karena dinilai mampu merepresentasikan tingkat tekanan keuangan perusahaan secara objektif.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Menurut John W. Creswell (2019), penelitian kuantitatif adalah pendekatan yang digunakan untuk menguji teori-teori secara objektif dengan cara mengamati hubungan antar variabel. Variabel-variabel tersebut kemudian diukur dengan instrumen tertentu sehingga data berupa angka dapat dianalisis dengan prosedur statistik. Penelitian asosiatif sering kali disebut juga sebagai penelitian korelasional



karena fokus utamanya adalah mengidentifikasi hubungan atau asosiasi antara variabel-variabel tanpa adanya manipulasi (Creswell dalam Wubante, 2020). Dalam penelitian ini yang bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh antara *Tunneling Incentive* dan *Leverage* terhadap keputusan *Transfer Pricing*.

Untuk mendapatkan informasi terkait permasalahan dalam penelitian ini, penulis mengutip data dari Bursa Efek Indonesia (BEI), yang bertanggung jawab dalam mengelola dan menyediakan informasi terkait pasar modal di Indonesia, sesuai dengan prinsip transparansi dan akuntabilitas yang berlaku dalam regulasi pasar modal nasional. Untuk mendapatkan informasi untuk permasalahan yang hendak diteliti dalam riset ini, penulis mengutip informasi dari informasi finansial perusahaan sektor energi yang bisa diunduh di link www.idx.co.id.

Waktu penelitian ini di lakukan pada bulan Oktober 2024 sampai dengan Juli 2025

Dalam penelitian ini, populasi yang digunakan adalah seluruh perusahaan sektor energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode tahun 2019 hingga 2023. Pemilihan sektor energi didasarkan pada karakteristik industri yang memiliki struktur kepemilikan yang kompleks dan sering terlibat dalam transaksi afiliasi lintas negara, sehingga berpotensi melakukan praktik *Transfer Pricing*.

Dalam penelitian ini, pengambilan sampel juga mempertimbangkan keterbatasan waktu, sumber daya, dan akses terhadap data, sehingga diperlukan teknik sampling yang terencana dan disesuaikan dengan tujuan serta fokus penelitian. Pemilihan sampel tidak dilakukan secara acak, melainkan berdasarkan kriteria tertentu (*purposive sampling*) untuk memastikan bahwa hanya perusahaan yang relevan dengan variabel-variabel penelitian yang dianalisis lebih lanjut. Menurut Creswell (2019), *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel non-probabilitas yang dilakukan dengan sengaja memilih individu atau objek yang dianggap paling memahami fenomena sentral penelitian. Teknik ini bertujuan agar data yang diperoleh benar-benar relevan dan mendalam sesuai dengan fokus masalah yang diteliti. Kriteria yang harus dimiliki sampel adalah sebagai berikut:

Tabel 3.3 Kriteria Penelitian

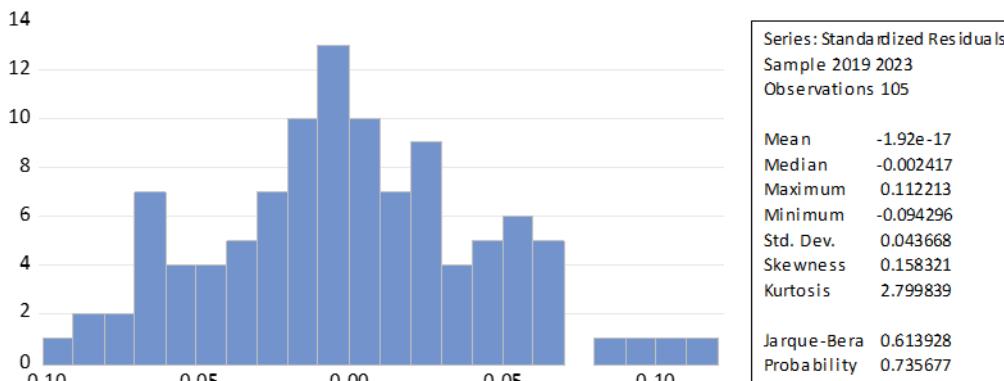
No	Kriteria
1	Perusahaan sektor energi yang menjadi bagian dari daftar emiten di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2019 sampai 2023.
2	Perusahaan mempublikasikan laporan keuangan tahunan secara lengkap dan konsisten selama periode 2019 – 2023.
3	Dalam rentang waktu pengamatan antara tahun 2019 hingga 2023, tidak terdapat perusahaan sampel yang mencatat kerugian.
4	Terdapat aktivitas piutang usaha antara perusahaan dan pihak-pihak yang memiliki keterkaitan khusus (<i>related party transaction</i>).



4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji Normalitas

Gambar 4.4 Hasil Uji Normalitas



Sumber: Output Eviews 12, 2025

Dari hasil uji *Jarque-Bera*, angka probabilitas sejumlah 0,735677 menunjukkan bahwa residual terdistribusi normal karena melebihi level keakuratan 0,05. Oleh karena itu, variasi regresi panel dikatakan telah mengisi anggapan normalitas, jadi layak diberlakukan atas keperluan penelitian lanjutan serta pengujian hipotesis dengan sah dan valid.

Uji Multikolinearitas

Tabel 4.3 Hasil Uji Multikolinearitas

	Tunneling Incentive	Leverage
Tunneling Incentive	1.000000	-0.165625
Leverage	-0.165625	1.000000

Sumber: Output Eviews 12, 2025

Berdasarkan hasil uji korelasi antar variabel independen, didapatkan nilai antara korelasi X1 dan X2 sebesar -0,1656. Nilai tersebut berada jauh di bawah batas ambang yang umum, yaitu 0,80. Korelasi negatif yang rendah ini mengindikasikan bahwa hubungan antar variabel independen cukup lemah dan tidak saling memengaruhi secara signifikan. Penyimpulannya adalah bahwa variasi regresi bebas dari masalah multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Gambar 4.1 Hasil Uji Heterokedastisitas

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.028957	0.013676	2.117385	0.0367
TUN	-0.002430	0.013716	-0.177142	0.8597
DER	0.013071	0.020585	0.634974	0.5269

Sumber: Output Eviews 12, 2025



Uji hasil Glejser yang dijalankan dengan metode *Common Effect Model*, diperoleh nilai probabilitas untuk variabel independen X1 sebesar 0.8597 dan X2 sebesar 0.5269. Dengan semua nilai probabilitas melebihi ambang batas 0,05, yaitu variasi regresi ini dinyatakan tidak memiliki indikasi heteroskedastisitas. Dengan dasar ini, asumsi homoskedastisitas terpenuhi, yang berarti varians kesalahan tetap konsisten di seluruh observasi.

Uji Autokorelasi

Gambar 4.2 Hasil Uji Autokorelasi

R-squared	0.445569	Mean dependent var	0.403784
Adjusted R-squared	0.434698	S.D. dependent var	0.058646
S.E. of regression	0.044094	Akaike info criterion	-3.376836
Sum squared resid	0.198316	Schwarz criterion	-3.301009
Log likelihood	180.2839	Hannan-Quinn criter.	-3.346109
F-statistic	40.98626	Durbin-Watson stat	2.420167
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: Output Eviews 12, 2025

Dari hasil output regresi, nilai Durbin-Watson (DW) tercatat sebanyak 2,4202. Angka ini mendekati nilai 2, yang menandakan tidak adanya indikasi autokorelasi pada model regresi panel yang digunakan.

Uji Regresi data panel

Gambar 4.3 Hasil Uji Regresi

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.219477	0.022524	9.744138	0.0000
TUN	0.056580	0.022590	2.504652	0.0138
DER	0.304977	0.033904	8.995200	0.0000
R-squared		0.445569	Mean dependent var	0.403784
Adjusted R-squared		0.434698	S.D. dependent var	0.058646
S.E. of regression		0.044094	Akaike info criterion	-3.376836
Sum squared resid		0.198316	Schwarz criterion	-3.301009
Log likelihood		180.2839	Hannan-Quinn criter.	-3.346109
F-statistic		40.98626	Durbin-Watson stat	2.420167
Prob(F-statistic)		0.000000		

Sumber: Output Eviews 12, 2025

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$TP = 0.219476630796 + 0.0565795320292*TUN + 0.304977246802*DER + e$$



Keterangan:

X₁ = *Tunneling Incentive*,

X₂ = *Leverage*,

e = *Error term*

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa:

1. Konstanta

Berdasarkan hasil regresi, diperoleh konstanta sebesar 0,2195, yang menjelaskan ketika tanpa pengaruh dari variabel *Tunneling Incentive* dan *Leverage* (dalam kondisi nol), nilai *Transfer pricing* tetap berada pada tingkat 0,2195. Ini menunjukkan adanya nilai dasar *Transfer pricing* yang tidak dipengaruhi oleh kedua variabel tersebut.

2. *Tunneling Incentive*

Hasil estimasi menunjukkan variabel *Tunneling Incentive* memiliki pengaruh yang baik dan akurat kepada pembukaan *Transfer pricing*, sebagaimana ditunjukkan oleh nilai koefisien sebanyak 0,0566 berdasar tingkat signifikansi (*p-value*) sebesar 0,0138 yang posisinya terawah ambang batas 0,05. Berarti, peningkatan *Tunneling Incentive* cenderung mendorong naiknya praktik *Transfer pricing*, mendukung hipotesis yang diajukan.

3. *Leverage*

Variabel *Leverage* menunjukkan koefisien regresi sebesar 0,3050, dan nilai *p-value* sebesar 0,0000 yang mencerminkan tingkat signifikansi kuat karena berada jauh di bawah batas 0,05. Artinya, *Leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Transfer Pricing*. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat utang perusahaan (*Leverage*), maka semakin tinggi kecenderungan perusahaan untuk melakukan *Transfer Pricing* sebesar 0,3050 satuan. Hasil ini dapat dikaitkan dengan teori bahwa perusahaan dengan *Leverage* tinggi cenderung mencari cara efisien untuk meminimalkan beban pajak melalui *Transfer Pricing*.

Koefisien Determinasi (R^2)

Indikator ini menggambarkan tingkat kemampuan model regresi dalam memprediksi perubahan pada variabel dependen akibat pengaruh dari variabel independen (Lely Suryani, 2019). Nilai *R-squared* yang diperoleh sebesar 0,4456 mengindikasikan bahwa sebesar 44,56% perubahan dalam *Transfer pricing* dapat dijelaskan secara simultan oleh *Tunneling Incentive* dan *Leverage*. Sementara itu, sisa sebesar 55,44% berasal dari variabel lain di luar model ini, seperti faktor pengendalian internal, ketentuan perpajakan, maupun kebijakan yang diterapkan oleh manajemen perusahaan.



Uji F-Statistik (Simultan)

Gambar 4.4 Hasil Uji F (Simultan)

R-squared	0.445569	Mean dependent var	0.403784
Adjusted R-squared	0.434698	S.D. dependent var	0.058646
S.E. of regression	0.044094	Akaike info criterion	-3.376836
Sum squared resid	0.198316	Schwarz criterion	-3.301009
Log likelihood	180.2839	Hannan-Quinn criter.	-3.346109
F-statistic	40.98626	Durbin-Watson stat	2.420167
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: Output Eviews 12, 2025

Dari uji F, didapatkan angka *F-statistic* sejumlah 40,98626 berdasarkan probabilitas 0,000000, yang sangat rendah atas level keakuratan 0,05. Hal demikian menampakan jika H_0 ditolak, dan ketika bersama-sama, komponen *Tunneling Incentive* serta *Leverage* berdampak akurat kepada *Transfer pricing* pada perusahaan selama periode 2019–2023.

Uji t-Statistik (Parsial)

Gambar 4.5 Hasil Uji t (Parsial)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.219477	0.022524	9.744138	0.0000
TUN	0.056580	0.022590	2.504652	0.0138
DER	0.304977	0.033904	8.995200	0.0000

Sumber: Output Eviews 12, 2025

Berdasarkan hasil uji t, diketahui bahwa:

1. Variabel *Tunneling Incentive*: H_0 ditolak dan H_a diterima karena nilai prob. $0,0138 < 0,05$. Definisinya komponen independen berdampak akurat kepada komponen dependen.
2. Variabel *Leverage* memiliki nilai probabilitas sebesar 0.000 ($p < 0.05$), sehingga berdampak akurat atas dasar parsial kepada *Transfer pricing*.

Pembahasan Penelitian

Pengaruh *Tunneling Incentive* dan *Leverage* terhadap Keputusan Transfer Pricing

Pengujian *F-statistic* dengan metode *Panel Least Squares* menghasilkan angka probabilitas sebanyak 0,000000, yang jauh terkecil pada ambang keakuratan 5%, menampakan jika model *Tunneling Incentive* dan *Leverage* berdasarkan simultan berefek akurat pada praktik *Transfer pricing*. Artinya, kedua variabel



tersebut secara statistik mampu menjelaskan variasi penentuan *Transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan sektor energi yang tercatat di Bursa Efek Indonesia sepanjang tahun 2019 hingga 2023. Angka koefisien determinasi (R^2) sebanyak 0,445569 menunjukkan sekitar 44,56% macam atas praktik *Transfer pricing* bisa dijelaskan terhadap kedua macam model tersebut, sementara sisanya sebesar 55,44% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model, seperti efektivitas pengawasan pajak, tarif pajak efektif, ukuran perusahaan, serta keberadaan aset tidak berwujud.

Temuan ini memperkuat asumsi teoritis dalam Teori Agensi, bahwa masalah prioritas dengan pemilik saham kelompok besar dan kelompok kecil serta struktur pemberian perusahaan (yang ditunjukkan dengan rasio utang) dapat menjadi pendorong praktik *Transfer pricing*. Secara umum, perusahaan dengan insentif untuk mengalihkan kekayaan dan beban keuangan dari pihak pengendali maupun tekanan kewajiban utang, akan cenderung mencari celah dalam kebijakan harga transfer guna mengoptimalkan posisi keuangannya.

Pengaruh *Tunneling Incentive* Keputusan Transfer Pricing

Dari uji t memperlihatkan elemen *Tunneling Incentive* memiliki pengaruh signifikan terhadap praktik *Transfer pricing*, dengan *p-value* sebesar 0,0138 yang lebih rendah dari tingkat signifikansi 5%. Koefisien regresi positif sebesar 0,056580 mengindikasikan bahwa peningkatan kepemilikan oleh pihak pengendali berkorelasi dengan peningkatan kecenderungan perusahaan untuk melakukan praktik *Transfer pricing*. Temuan ini menunjukkan bahwa pemegang saham mayoritas memiliki peran krusial dalam menentukan kebijakan strategis perusahaan, termasuk dalam menentukan harga transaksi antar entitas yang tergabung dalam satu kelompok usaha.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Putri & Lindawati (2023), Fenny Nadya Clarasati (2019), Luthfi, Inge & Rizki (2023), Sari & Jobelina (2024), serta Putri & Amin (2023) yang menyatakan bahwa *Tunneling Incentive* berpengaruh positif terhadap *Transfer pricing*. Dalam konteks ini, motivasi utama pemegang saham pengendali adalah untuk mentransfer kekayaan kepada entitas terafiliasi lainnya, baik untuk mengurangi beban pajak atau untuk tujuan akumulasi keuntungan pribadi.

Dengan demikian, temuan ini memberikan implikasi penting bahwa kebijakan *Transfer pricing* tidak hanya terkait dengan aspek perpajakan, tetapi juga erat hubungannya dengan struktur kepemilikan perusahaan, terutama ketika terdapat konsentrasi kepemilikan yang tinggi oleh pihak pengendali.

Pengaruh Leverage terhadap Keputusan Transfer Pricing

Hasil uji t parsial memaparkan jika variabel *Leverage* dapat masukan positif dan akurat atas praktik *Transfer pricing*, dengan *p-value* sebanyak 0,0000 jauh di bawah batas signifikansi 0,05. Koefisien regresi sebesar 0,304977 menegaskan bahwa peningkatan rasio utang terhadap ekuitas mendorong kecenderungan



perusahaan untuk melakukan *Transfer pricing*. Secara praktis, perusahaan bersama level utang tinggi menghadapi beban pengembangan tetap yang tepat, sehingga manajemen lebih menggali metode supaya menekan laba kena pajak. Diantara langkah yang kerap ditempuh yaitu mengalihkan sebagian laba ke entitas afiliasi di negara berdasarkan patokan pajak lebih rendah melewati tata cara *Transfer pricing*, guna mengurangi total kewajiban pajak perusahaan. Temuan ini memperkuat penelitian terdahulu ketika dikerjakan oleh Luthfi, Inge & Rizki (2023) memperoleh hasil bahwa struktur utang perusahaan merupakan salah satu determinan signifikan terhadap praktik *Transfer pricing*. Pengaruh *Leverage* juga relevan dalam konteks teori agensi, di mana adanya tekanan dari kewajiban utang menciptakan dorongan manajerial untuk memaksimalkan efisiensi fiskal melalui kebijakan *Transfer pricing*. Implikasinya, pengawasan terhadap praktik *Transfer pricing* perlu mempertimbangkan kondisi keuangan perusahaan, khususnya struktur utang, karena perusahaan yang mempunyai *Leverage* tinggi condong kepada level agresif dalam menyusun kebijakan pajaknya.

5. KESIMPULAN

Menurut hasil pengolahan dan data analisis dalam penelitian tentang pembahasan efek *Tunneling Incentive* dan *Leverage* atas praktik *Transfer pricing* kepada perusahaan-perusahaan di lingkup energi yang terverifikasi di Bursa Efek Indonesia selama rentan waktu 2019 hingga 2023, dapat disimpulkan kedua model itu mempunyai tugas yang akurat dalam mendorong praktik *Transfer pricing*. Temuan ini mencerminkan bagaimana kepemilikan pengendali dan struktur pembiayaan perusahaan turut memengaruhi kebijakan internal dalam pengalihan laba antar entitas, khususnya dalam upaya penghematan pajak melalui transaksi dengan pihak terafiliasi.

1. Berdasarkan hasil uji simultan, diperoleh bukti bahwa variabel *Tunneling Incentive* dan *Leverage* secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap praktik *Transfer pricing*. Hal ini ditunjukkan oleh nilai *Prob(F-statistic)* sebesar 0,000000, yang jauh lebih kecil dari ambang signifikansi 0,05, sehingga mendukung kesimpulan bahwa kedua variabel tersebut secara kolektif memengaruhi kecenderungan perusahaan melakukan *Transfer pricing*. Temuan ini mengindikasikan bahwa baik kepemilikan pengendali maupun struktur pendanaan perusahaan memainkan peran penting dalam menjelaskan kecenderungan perusahaan melakukan *Transfer pricing* di sektor energi.
2. Hasil uji parsial mengindikasikan bahwa *Tunneling Incentive* berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap praktik *Transfer pricing*, sebagaimana ditunjukkan oleh nilai *p-value* sebesar 0,0138 yang posisinya di bawah level akurat 0,05. Koefisien regresi bernilai positif mencerminkan bahwa semakin besar kepemilikan atas pemilik saham pengendali, semakin tinggi pemberatan perusahaan dalam melakukan praktik *Transfer pricing*. Hal ini memperkuat dugaan adanya kecenderungan pemilik mayoritas untuk memanfaatkan



- transaksi antar entitas dalam grup guna mengalihkan sumber daya perusahaan.
3. Leverage terbukti memberikan pengaruh positif yang menentu kepada praktik *Transfer pricing* yang ditunjukkan oleh nilai *p-value* sebesar 0,0000. Temuan ini mengisyaratkan bahwa semakin besar proporsi utang perusahaan, semakin besar pula dorongan untuk menerapkan strategi *Transfer pricing* sebagai upaya mengurangi beban pajak. Temuan ini menunjukkan bahwa tekanan keuangan dari beban utang dapat mendorong manajemen untuk memanfaatkan celah perpajakan melalui penetapan harga transfer.
 4. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,445569 atau 44,56% menunjukkan bahwa variasi dalam praktik *Transfer pricing* cukup baik dijelaskan oleh variabel *Tunneling Incentive* dan *Leverage* secara bersama-sama. Melainkan sisanya sebesar 55,44% kemungkinan terdampak dari latar belakang yang tidak termasuk dalam model ini, seperti tingkat profitabilitas, efektivitas pengawasan pajak, kepemilikan asing, struktur organisasi perusahaan multinasional, serta regulasi perpajakan lintas negara yang berdampak pada skema perpajakan global.

DAFTAR PUSTAKA

- Baharuddin Saga. (2022). Perpajakan Transfer Pricing: Teori & aplikasi. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Baltagi, B. H. (2008). Econometric Analysis of Panel Data (3rd ed.). West Sussex: John Wiley & Sons.
- Bhudiyanti, K., & Suryarini, T. (2022). Pengaruh Tax Haven, Foreign Ownership, dan Intangible Assets terhadap Keputusan Transfer Pricing. Nominal Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen, 11(2), 272–273.
- Clarasati, F. N. (2019). Pengaruh Tax Planning, Tunneling Incentive, Intangible Assets, Leverage, dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing.
- Creswell, J. W. (2018). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches (5th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Damayanti, H. H., & Prastiwi, D. (2017). Peran OECD dalam Meminimalisasi Upaya Tax Agresiveness pada Perusahaan Multinationaly. Jurnal Akuntansi Multiparadigma (JAMAL), 8(1), 1–227.
- Deanti, L. R. (2017). Pengaruh Pajak, Intangible Assets, Leverage, Profitabilitas, Dan Tunneling Incentive Terhadap Keputusan Transfer Pricing Perusahaan Multinasional Indonesia. Экономика Региона, 11, 32.
- Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines, J. R. (2006). The demand for tax haven operations. Journal of Public Economics, 90(3), 513–531.
- Ghozali, I. (2016). Aplikasi Analisis Multivariete dengan Program IBM SPSS 23. Univ. Diponegoro Press.
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.



- Gujarati, D. N. (2012). Basic Econometrics (5th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Hartman, D. G. (1985). Tax policy and foreign direct investment. *Journal of Public Economics*, 26(1), 107–121.
- Hausman, J. A. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 46(6), 1251–1271.
- Hines, J. R. (2010). Treasure Islands. *Journal of Economic Perspectives*, 24(4), 103–126.
- Johnson, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2000). Tunneling. *American Economic Review*, 90(2), 22–27.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2023). Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 172 Tahun 2023 tentang Pedoman Pelaksanaan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa. Jakarta: Kementerian Keuangan RI.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2023). Peraturan Menteri Keuangan Nomor 172 Tahun 2023 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa. Jakarta: Kementerian Keuangan RI.
- Kristianto, A. Y., & Sumaryati, A. (2023). Pengaruh Multinasionalitas, Tax Haven, Dan Goodwill Terhadap Transfer Pricing Dengan Moderasi Political Connection. *JAKA (Jurnal Akuntansi, Keuangan, Dan Auditing)*, 4(2), 93–113.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (2000). Investor protection and corporate governance. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 3–27.
- Literasi, J., & Vol, A. (2024). Tax-to-GDP ratios in 2021. 4(1), 238–254.
- Malawat, F. F., & Widodo, C. (2022). Kepemilikan ultimate perusahaan di Indonesia: Praktik Tunneling. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 18(1), 120–131.
- Mineri, M. F., & Paramitha, M. (2021). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus Dan Profitabilitas Terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Analisa Akuntansi Dan Perpajakan*, 5(1).
- Ningtyas, F., & Mutmainah, K. (2022). Determinan Tax Haven, Bonus Scheme, Tunneling Incentive Dan Debt Covenant Terhadap Keputusan Perusahaan Untuk Melakukan Transfer Pricing. *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)*, 3(2), 193–207. <https://doi.org/10.32500/jebe.v3i2.2651>
- Nuzul, P. A., & Muhammad Nuryatno Amin. (2023). Pengaruh Pajak, Leverage, Profitabilitas, Dan Tunneling Incentive Terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 3(2), 3643–3652. <https://doi.org/10.25105/jet.v3i2.18124>
- PER-32/PJ/2011, P. N. (2011). PER - 32.PJ_.2011 tentang Perubahan PER-43.PJ_.2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha.
- Putri, W. C., & Lindawati, L. (2023). Pengaruh Tax Minimization, Exchange Rate Dan Tunneling Incentive Terhadap Keputusan Transfer Pricing. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION : Economic, Accounting, Management and Business*, 6(1), 195–204. <https://doi.org/10.37481/sjr.v6i1.634>



- Rachma Syahfitri Isnaini, Aloysius Harry Mukti, & Panata Bangar Hasioan Sianipar. (2024). Pengaruh Transfer Pricing, Profitabilitas, Dan Leverage Terhadap Penghindaran Pajak. SENTRI : Jurnal Riset Ilmiah, 3(2), 56–87.
- Rahmawati, W., & Rohman, A. (2024). Pengaruh Struktur Kepemilikan dan Kebijakan Dividen terhadap Tunneling. Owner, 8(3), 2634–2649.
- Salsalina Lingga Dosen Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi-Univ Kristen Maranatha, I. (2012). Aspek Perpajakan Dalam Transfer Pricing dan Problematika Praktik Penghindaran Pajak (Tax Avoidance). Jurnal Zenit, 1(3), 210–221.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2014). Metodologi Penelitian: Lengkap, Praktis dan Mudah Dipahami. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suryani, L. (2019). Teknologi Informasi, Profesionalisme Account Representative Dan Aplikasi E-Tax Terhadap Penerimaan Pajak. Jurnal Ilmiah Akuntansi Universitas Pamulang, 7(1), 26.
- Syahputri, A., & Rachmawati, N. A. (2021). Pengaruh Tax Haven dan Debt Covenant Terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing Dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Moderasi. Journal of Applied Managerial Accounting, 5(1), 60–74.
- Tashya Anisa’ul Asiva. (2022). Pengaruh Return On Assets, Effective Tax Rate, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Transfer Pricing Dengan Debt To Equity Ratio Sebagai Variabel Intervening.
- Wijaya, S., & Rahayu, F. D. (2021). Pengaruh Agresivitas Transfer Pricing, Penggunaan Negara Lindung Pajak, Dan Kepemilikan Institusional Terhadap Penghindaran Pajak. Jurnal Informasi, Perpajakan, Akuntansi, Dan Keuangan Publik, 16(2), 245–264.
- Widarjono, A. (2007). Ekonometrika: Teori dan Aplikasi untuk Ekonomi dan Bisnis. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Wisnu, F. E. L., Herlianto, F., Siregar, A. M. N., & Tarina., D. D. Y. (2023). Analisis Faktor Serta Dampak Merger Bank Cimb Niaga dan Lippo. Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial, 1(November), 118–124.
- Yudhistira, L., Munthe, I. L. S., & Sari, R. Y. (2023). Pengaruh Effective Tax Rate, Bonus Scheme, Tunneling Incentive, dan Leverage terhadap Transfer Pricing dengan Size sebagai Variabel Moderasi. Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Finansial Indonesia, 6(2), 9–24.
- Zendrato, N., & Ginting, S. B. F. (2017). Sistem Informasi Geografis Pemetaan Rumah Makan (Studi Kasus pada: Wilayah Medan Kabanjahe). Publikasi Ilmiah Teknologi Informasi Neumann, 2, 24–29.