

Tax Planning, Earning Management, dan Corporate Governance Terhadap Transfer Pricing: Analisis Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Consumer non cyclical di BEI 2019-2023)

Rukmining Tias Niken Handayani, Tantina Haryati*

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Jl. Rungkut Madya, Gn. Anyar, Kec. Gn. Anyar 60294, Surabaya, Indonesia

Email: ¹21013010193@student.upnjatim.ac.id, ^{2*}tantinah.ak@upnjatim.ac.id

Email Penulis Korespondensi: tantinah.ak@upnjatim.ac.id

Submitted: 28/05/2025; Accepted: 25/06/2025; Published: 25/06/2025

Abstrak—Praktik *transfer pricing* pada perusahaan multinasional menjadi isu krusial dalam perpajakan internasional, terutama dalam konteks Indonesia. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh *tax planning*, *earning management*, dan *corporate governance* terhadap praktik *transfer pricing*, serta peran profitabilitas sebagai variabel moderasi. Data sekunder berupa laporan tahunan perusahaan multinasional sub sektor *consumer non-cyclical* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019-2023 dari 10 perusahaan sampel (dipilih menggunakan *purposive sampling*) dianalisis menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan SMART PLS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *tax planning* (koefisien = -0.011, p = 0.971) dan *earning management* (koefisien = -0.053, p = 0.619) berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap *transfer pricing*. Sebaliknya, *corporate governance* (koefisien = 0.697, p = 0.000) berpengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*. Profitabilitas sebagai moderator tidak signifikan dalam memengaruhi hubungan antara ketiga variabel independen dan *transfer pricing*. Model penelitian memiliki nilai R² sebesar 0.723. Penelitian ini memberikan bukti empiris mengenai determinan *transfer pricing* di Indonesia dan implikasi peran profitabilitas dalam dinamika tersebut.

Kata Kunci: Tax Planning; Earning Management; Corporate Governance; Transfer Pricing; Profitabilitas

Abstract—Transfer pricing practices in multinational companies are a crucial issue in international taxation, especially in the context of Indonesia. This study aims to analyze the influence of *tax planning*, earnings management, and corporate governance on transfer pricing practices, as well as the role of profitability as a moderating variable. Secondary data in the form of annual reports from multinational companies in the non-cyclical consumer sub-sector listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period 2019-2023 from 10 sample companies (selected using purposive sampling) were analyzed using Structural Equation Modeling (SEM) with SMART PLS. The results indicate that *tax planning* (coefficient = -0.011, p = 0.971) and earnings management (coefficient = -0.053, p = 0.619) have a negative and insignificant effect on transfer pricing. Conversely, corporate governance (coefficient = 0.697, p = 0.000) has a positive and significant effect on transfer pricing. Profitability as a moderator is not significant in influencing the relationship between the three independent variables and transfer pricing. The research model has an R² value of 0.723. This study provides empirical evidence regarding the determinants of transfer pricing in Indonesia and the implications of profitability in this dynamic.

Keywords: Tax Planning; Earning Management; Corporate Governance; Transfer Pricing; Profitability

1. PENDAHULUAN

Kondisi bisnis internasional menunjukkan tren perluasan yang berkelanjutan, hal ini ditandai dengan intensitas persaingan antar perusahaan yang semakin meningkat tanpa adanya hambatan signifikan. Dalam persaingan bisnis yang kompetitif, perusahaan tidak hanya dituntut untuk memaksimalkan pendapatan, tetapi juga mengelola kewajiban perpajakan signifikan secara efisien dan transparan. Hubungan istimewa, yang meliputi aspek seperti transfer teknologi, investasi modal saham, atau pengendalian manajemen dapat mempengaruhi harga dalam transaksi antar perusahaan afiliasi ini. Praktik pengalihan keuntungan ke Negara dengan tarif pajak yang lebih rendah seringkali menjadi strategi, yang berpotensi mengurangi basis pajak di Negara asal perusahaan multinasional, mengingat transaksi antar anggota atau divisi seringkali dipengaruhi oleh adanya hubungan istimewa (Hanum & Dewi, 2022).

Penentuan harga transfer (*Transfer Pricing*) merupakan mekanisme penetapan harga untuk transaksi barang, jasa, atau aset tidak berwujud antar perusahaan yang memiliki hubungan afiliasi atau keterkaitan khusus. Secara garis besar, transfer pricing terbagi menjadi dua jenis: intra company transfer pricing, yang terjadi antar divisi dalam satu entitas perusahaan, dan inter-company transfer pricing, yang melibatkan transaksi antar perusahaan dalam hubungan istimewa. Perbedaan mendasar di antara keduanya terletak pada lokasi geografis perusahaan yang bertransaksi; transfer pricing domestic terjadi dalam satu Negara, sementara transfer pricing internasional melibatkan perusahaan yang berlokasi di Negara yang berbeda (Kalra & Afzal, 2023).

Berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 224, hubungan istimewa didefinisikan sebagai kondisi di mana satu pihak memiliki kemampuan untuk mempengaruhi keputusan keuangan dan operasional pihak lain. Undang-undang perpajakan juga mengatur secara spesifik mengenai hubungan istimewa dalam konteks transfer pricing. Regulasi terbaru, Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 172 yang berlaku efektif sejak 29 Desember 2023, mewajibkan Wajib Pajak (WP) untuk menggunakan peredaran bruto tahun pajak sebelumnya sebagai dasar pelaporan, yang mulai berlaku untuk Tahun Pajak 2024. Dalam rangka pengawasan dan pemeriksaan pajak, Direktorat Jenderal Pajak (DJP) berwenang untuk meminta dokumentasi *Transfer Pricing* kepada WP, dengan batas waktu penyampaian maksimal satu bulan setelah permintaan resmi (Kompas.com, 2024).

Kasus penyalahgunaan praktik transfer pricing juga terungkap dalam laporan CNBC Indonesia (Monica, 2019) yang melibatkan PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA) atau TPS Food. Pada 12 Maret 2019, terungkap dugaan manipulasi harga transaksi pada beberapa akun keuangan Grup AISA, termasuk piutang usaha, persediaan, dan aset tetap, dengan indikasi inflasi dana mencapai Rp4 triliun. Hasil investigasi factual oleh PT Ernst & Young Indonesia (EY) mengindikasikan adanya transaksi dengan pihak terafiliasi yang tidak diungkapkan secara memadai, berpotensi melanggar Peraturan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) Nomor KEP-412/BL/2009 yang kemudian disempurnakan dalam PMK 172/2023. Kasus lain praktik transfer pricing melibatkan PT Adaro Energy Tbk. Laporan Global Witness (4 Juli 2019) menyoroti penjualan batubara PT Adaro kepada Coaltrade Services Internasional Pte.Ltd., entitas terafiliasi yang beroperasi di Singapura. Praktik ini diduga bertujuan untuk mengalihkan penghasilan kena pajak dari Indonesia ke Singapura, memanfaatkan tarif pajak yang lebih rendah (10%) dibandingkan dengan tarif Indonesia (45%) (Fernanda et al., 2023).

Fenomena transfer pricing telah menjadi subjek penelitian ekstensif karena implikasinya terhadap penerimaan pajak Negara (Kalra & Afzal, 2023). Berbagai literatur telah mengidentifikasi beberapa faktor internal yang mendorong praktik transfer pricing. Misalnya hubungan antara tax planning dan transfer pricing telah banyak dibahas dengan banyak studi menunjukkan bahwa perusahaan menggunakan transfer pricing sebagai strategi untuk meminimalkan beban pajak (Nafiaty et al., 2023). Demikian, pengaruh earning management terhadap transfer pricing, di mana praktik manipulasi laba dapat terjadi melalui penyesuaian harga transfer internal (Alghamdi et al., 2024). Selain itu peran corporate governance dalam mengawasi dan mengendalikan praktik transfer pricing yang agresif menunjukkan bahwa corporate governance yang baik dapat membatasi praktik transfer pricing (Rusydi et al., 2024)

Namun, meskipun penelitian-penelitian tersebut telah memberikan wawasan berharga mengenai hubungan individu antara faktor-faktor ini dengan *transfer pricing*, penelitian yang secara simultan menguji pengaruh ketiga faktor ini (*tax planning*, *earning management*, dan *corporate governance*) terhadap praktik *transfer pricing* di Indonesia, dengan mempertimbangkan profitabilitas perusahaan sebagai variabel moderasi, masih relatif terbatas. Sebagai contoh, meskipun beberapa studi telah meneliti peran profitabilitas dalam konteks perpajakan (Ginting, 2023) atau bahkan sebagai moderasi dalam hubungan terkait pajak (Permani et al., 2023) fokusnya belum secara spesifik pada moderasi profitabilitas terhadap ketiga variabel independen yang diteliti secara simultan terhadap *transfer pricing*. Studi seperti Fernanda et al., (2023) memang menyertakan beberapa variabel serupa, namun belum dalam kerangka moderasi komprehensif yang diusulkan. Keberadaan variabel moderasi ini diharapkan dapat memperjelas dinamika hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Perusahaan yang profitabel memiliki insentif dan sumber daya lebih besar untuk terlibat dalam *tax planning* yang agresif, termasuk *transfer pricing*. (Ftouhi & Ghardallou, 2020)

Penelitian ini dilandasi oleh agency theory. Teori ini relevan dalam menjelaskan bagaimana manajemen laba dan *corporate governance* dapat mempengaruhi praktik transfer pricing (Jensen, M. C., & Meckling, 1976). Dalam konteks manajemen laba, manajer sebagai agen memiliki potensi untuk bertindak tidak sesuai dengan kepentingan principal (pemegang saham) dengan memanipulasi laporan keuangan, termasuk melalui praktik transfer pricing, untuk memaksimalkan bonus atau kepentingan pribadi lainnya. sementara itu, mekanisme corporate governance yang efektif diharapkan dapat membatasi perilaku oportunistik manajer dan memastikan bahwa keputusan perusahaan, termasuk kebijakan transfer pricing, diambil sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan kepatuhan terhadap peraturan. Selain itu, penelitian ini juga mempertimbangkan Tax Avoidance Framework, yang menjelaskan bahwa *tax planning* merupakan salah satu strategi perusahaan untuk mengurangi beban pajak. Praktik transfer pricing dapat menjadi salah satu instrumen dalam *tax planning* yang agresif, di mana perusahaan berupaya meminimalkan pajak dengan mengalihkan keuntungan ke yurisdiksi dengan tarif pajak yang lebih rendah (Nuzul & Amin, 2023).

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan bagi pemahaman praktik transfer pricing di Indonesia, khususnya dalam mengidentifikasi faktor-faktor internal perusahaan yang mempengaruhinya serta peran profitabilitas dalam memperkuat atau memperlemah pengaruh faktor-faktor tersebut. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan berharga bagi regulator, manajemen perusahaan, dan akademis dalam merumuskan kebijakan dan strategi transfer pricing.

2. METODE PENELITIAN

2.1. Kerangka Dasar Penelitian

2.1.1. Pengembangan Hipotesis

Penelitian ini memiliki hipotesis penelitian sebagai berikut:

a. Pengaruh *Tax planning* Terhadap Transfer Pricing

Berdasarkan teori agensi, manajer sebagai agen memiliki insentif untuk memaksimalkan laba, yang salah satunya dapat diwujudkan melalui pengurangan beban pajak perusahaan. *Tax planning* merupakan upaya perusahaan untuk mengoptimalkan kewajiban pajaknya secara legal. Dalam konteks *transfer pricing*, manajer merancang kebijakan *transfer pricing* yang dapat meminimalkan pajak perusahaan sambil tetap mematuhi peraturan yang berlaku (Alghamdi et al., 2024). Penelitian oleh Rossa et al., (2024) menunjukkan bahwa *tax planning* berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing* pada perusahaan manufaktur di Indonesia, mengindikasikan bahwa semakin aktif perusahaan dalam merencanakan pajaknya, semakin besar kemungkinan praktik *transfer pricing* dilakukan untuk

mencapai efisiensi pajak. Semakin agresif strategi *tax planning* suatu perusahaan, semakin besar kemungkinan mereka akan menggunakan *transfer pricing* sebagai alat untuk mencapai tujuan pengurangan pajak tersebut (Dicky Aditya & Hexana Sri Lastanti, 2024). Perusahaan yang berfokus pada efisiensi pajak akan mencari setiap celah dan peluang dalam regulasi untuk mengoptimalkan struktur pajak mereka, dan *transfer pricing* menawarkan fleksibilitas yang signifikan (Husna & Wulandari, 2022).

H1 : Diduga *Tax planning* berpengaruh terhadap praktik transfer pricing.

b. Pengaruh *Earning management* Terhadap Praktik Transfer Pricing

Mengacu pada Agency Theory, manajer dapat menggunakan *earning management* untuk menyajikan kinerja keuangan perusahaan sesuai dengan keinginan mereka, yang mungkin tidak selalu sejalan dengan kepentingan pemegang saham. Permani et al., (2023) menyatakan bahwa perusahaan multinasional melakukan *transfer pricing* sebagai salah satu alat *earning management* untuk memanipulasi laba, baik untuk memenuhi ekspektasi pasar maupun menghindari pelanggaran perjanjian utang. Evi., (2023) menemukan bahwa perusahaan dengan tingkat *earning management* yang tinggi cenderung menggunakan *transfer pricing* untuk menggeser laba antar negara, menunjukkan adanya hubungan positif antara keduanya.

H2 : Diduga *Earning management* berpengaruh terhadap praktik transfer

c. Pengaruh *Corporate governance* Terhadap Transfer Pricing

Dalam perspektif Agency Theory, mekanisme *corporate governance* yang efektif berfungsi untuk menyelaraskan kepentingan manajer dan pemegang saham serta meminimalkan perilaku oportunistik manajer. Praktik *corporate governance* yang pengembangan baik, seperti keberadaan dewan komisaris independen, komite audit yang kompeten, dan struktur kepemilikan yang terkonsentrasi, diharapkan dapat meningkatkan pengawasan terhadap kebijakan perusahaan, termasuk kebijakan transfer pricing (Jensen, M. C., & Meckling, 1976). Dengan pengawasan yang lebih ketat, risiko praktik transfer pricing yang agresif dan berpotensi merugikan negara dapat diminimalkan. Mekanisme *corporate governance* yang kuat, seperti keberadaan dewan komisaris independen yang efektif, komite audit yang aktif, dan kepemilikan institusional yang signifikan, diharapkan dapat meningkatkan transparansi dan akuntabilitas (Ardillah & Vanesa, 2022). Penelitian sebelumnya menunjukkan suatu perusahaan yang dimonitor dengan baik oleh dewan direksi dan auditor eksternal cenderung lebih patuh terhadap peraturan perpajakan internasional, termasuk dalam hal penentuan harga transfer antar perusahaan (Rusydi et al., 2024).

H3 : Diduga *Corporate governance* berpengaruh terhadap praktik transfer pricing

d. Pengaruh Tax Planing Terhadap Praktik Transfer Pricing Dimoderasi Profitabilitas Perusahaan

Profitabilitas perusahaan dapat memengaruhi insentif dan kemampuan perusahaan dalam melakukan *tax planning* yang agresif, termasuk melalui *transfer pricing*. Berdasarkan Resource Dependence Theory, perusahaan dengan sumber daya yang lebih besar (profitabilitas tinggi) memiliki kapasitas yang lebih besar untuk menanggung biaya dan risiko yang terkait dengan praktik *transfer pricing* yang kompleks (Suryanti, 2023). Sebaliknya, perusahaan dengan profitabilitas rendah mungkin lebih konservatif dalam *tax planning* karena keterbatasan sumber daya (Arifin et al., 2020).

H4 : Diduga Profitabilitas Perusahaan memoderasi hubungan antara *Tax planning* terhadap Praktik Transfer Pricing.

e. Pengaruh *Earning management* Terhadap Praktik Transfer Pricing Dimoderasi Profitabilitas Perusahaan

Teori agensi dapat mempengaruhi hubungan *earning management* dan transfer pricing untuk memenuhi kepentingan. Profitabilitas dapat mempengaruhi bagaimana sinyal ini diterima oleh investor dan regulator. *Earning management* dan transfer pricing bisa menjadi sinyal positif (efisiensi) atau negatif (manipulasi), tergantung tingkat profitabilitas. Berdasarkan penelitian yang dilakukan (Arifin et al., 2020) ditemukan bahwa profitabilitas memiliki peran sebagai variabel moderasi yang berfungsi untuk memperkuat maupun melemahkan keterkaitan antara *earning management* dan transfer pricing. Perusahaan yang sangat menguntungkan lebih cenderung mematuhi prinsip harga transfer yang wajar, sementara perusahaan dengan laba yang rendah lebih cenderung terlibat dalam praktik transfer pricing yang agresif. Perusahaan yang terlibat pada *earning management* cenderung menggunakan transfer pricing untuk memanipulasi laba yang dilaporkan (Permani et al., 2023). Praktik ini bertujuan untuk mencapai tujuan pengelolaan pajak atau memenuhi ekspektasi laba pasar.

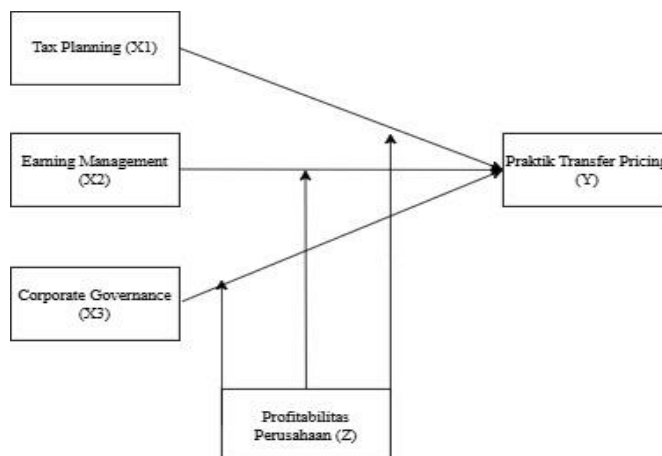
f. Pengaruh *Corporate governance* Terhadap Praktik Transfer Pricing Dimoderasi Profitabilitas Perusahaan

Profitabilitas perusahaan dapat memengaruhi efektivitas mekanisme *corporate governance* dalam membatasi praktik *transfer pricing* yang agresif. Mengacu pada Stewardship Theory, pada perusahaan dengan profitabilitas tinggi, manajemen mungkin merasa lebih memiliki keleluasaan dalam pengambilan keputusan, termasuk dalam kebijakan *transfer pricing*, meskipun terdapat mekanisme *corporate governance* yang baik (Arifin et al., 2020). Sebaliknya, pada perusahaan dengan profitabilitas rendah, pengawasan *corporate governance* mungkin memiliki pengaruh yang lebih kuat dalam mencegah praktik *transfer pricing* yang berisiko karena adanya tekanan untuk meningkatkan kinerja keuangan.

H6 : Diduga Profitabilitas perusahaan memoderasi hubungan Corporate Governance terhadap transfer pricing.

2.1.2. Kerangka Teori

Berdasarkan pengembangan hipotesis yang dijelaskan, kerangka pemikiran berikut disusun untuk menggambarkan hubungan antar variabel dalam penelitian ini:



Gambar 1. Kerangka Pikir

Merujuk Gambar.1 menunjukkan hubungan antara variabel independen, variabel dependen, dan variabel moderasi dalam penelitian ini. Model ini menggambarkan bagaimana faktor-faktor internal perusahaan (yaitu *Tax Planning*, *Earning Management*, dan *Corporate Governance*) secara langsung memengaruhi Praktik *Transfer Pricing*, serta bagaimana *Profitabilitas Perusahaan* berperan dalam memoderasi beberapa hubungan tersebut.

2.2. Jenis dan Objek Penelitian

2.2.1. Jenis Penelitian

Pengumpulan data dilakukan melalui instrument penelitian, sedangkan analisis data bersifat kuantitatif yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Adapun jenis data yang digunakan merupakan data sekunder dari berbagai sumber seperti jurnal, buku, laporan keuangan serta referensi relevan lainnya (Sugiyono, 2022).

2.2.2. Objek Penelitian

Objek penelitian pada penelitian ini merupakan laporan tahunan perusahaan multinasional yang bergerak di sektor Consumer Non-Cyclical dan terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2019 hingga 2023.

2.3. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Berdasarkan hipotesis, variabel independen (X) yang terdiri dari *Tax planning* (X1), *Earning management* (X2), dan *Corporate governance* (X3) dengan variabel dependen (Y) yaitu *Praktek Transfer Pricing*. Adapun variabel moderasi yang ada pada penelitian adalah *Profitabilitas Perusahaan*. Untuk mengukur variabel-variabel penelitian maka akan dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Indikator/Formulasi Pengukuran	Skala
<i>Tax planning</i>	Upaya perusahaan dalam merencanakan kewajiban pajaknya untuk meminimalkan beban pajak yang dibayar tanpa melanggar peraturan perpajakan.	ETR = Beban Pajak / Laba Sebelum Pajak	Rasio
<i>Earning Management</i>	Tindakan manajerial dalam mengatur laba yang dilaporkan untuk tujuan tertentu, biasanya menggunakan akrual.	Discretionary Accruals (DA) - Modified Jones Model	Rasio
<i>Corporate Governance</i>	Mekanisme pengawasan dan pengendalian yang mengarahkan perusahaan sesuai prinsip tata kelola yang baik.	Kepemilikan Institusional, Kepemilikan Manajerial	Indeks / Rasio
<i>Transfer Pricing</i>	Praktik penetapan harga transaksi antara entitas dalam satu grup perusahaan, termasuk lintas negara, yang bisa memengaruhi beban pajak.	Penjualan kepada pihak berelasi / Total Penjualan	Rasio

Variabel	Definisi Operasional	Indikator/Formulasi Pengukuran	Skala
Profitabilitas (Moderasi)	Kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari operasionalnya, digunakan untuk menguji apakah profitabilitas memperkuat atau memperlemah pengaruh variabel bebas.	ROA = Laba Bersih / Total Aset	Rasio

Merujuk Tabel 1, dijelaskan definisi operasional dari variabel independen, dependen dan moderasi dengan indikator yang digunakan untuk menjadi alat pengukuran dalam penelitian.

2.4 Teknik Penentuan Sampel

Penelitian ini, menggunakan populasi yang mencakup seluruh perusahaan multinasional terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019 hingga 2023. Sampel menggunakan metode purposive sampling dengan perusahaan multinasional pada sektor consumer non-cyclical terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode pengamatan yang berlangsung pada tahun 2019-2023 dengan kriteria sebagai berikut:

Tabel 2. Purposive Sampling

Kriteria Penentuan Sampel	Jumlah
Perusahaan sektor <i>consumer non cyclical</i> yang terdaftar di bursa efek indonesia	125
Perusahaan bukan multinasional sektor <i>consumer non cyclical</i> yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2019-2023	-96
Kepemilikan saham oleh perusahaan asing kurang dari 20%	-11
Perusahaan mengalami kerugian selama periode 2019-2023	-8
Jumlah Perusahaan yang memenuhi kriteria	10
Periode penelitian (Tahun)	5
Total sampel selama periode penelitian	50

Merujuk Tabel 2 penelitian ini menggunakan sampel 10 perusahaan dari sektor *consumer non-cyclical* terdaftar di Bursa Efek Indonesia, dengan total 50 sampel selama periode penelitian 2019-2023.

2.4. Teknik Pengumpulan data

Jenis serta sumber data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari dokumen laporan tahunan perusahaan samoel. Data tersebut diakses dari situs resmi Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id) dan situs resmi dari perusahaan selama periode tahun 2019-2023.

Penelitian menggunakan metode dokumentasi. Data dalam penelitian merupakan data laporan keuangan historis. Pada variabel independen *tax planning*, *earning management*, dan *corporate governance* di dapat dari laporan keuangan audited dan laporan keuangan emiten. Variabel dependen transfer pricing serta moderasi profitabilitas di dapat dari laporan keuangan audited dan semua variabel dihitung secara manual dari indikator pengukuran.

2.5. Teknis Analisis

Penelitian ini menggunakan pendekatan Structural Equation Model Partial Least Square (SEM-PLS) versi 3.0 sebagai alat analisis. Model ini terdiri beberapa tahapan sebagai berikut: outer model, terdiri dari validitas konvergen dengan loading factor >0.7, AVE>0.5, validitas dikriminan dengan model Fornell-Larckel Criterion (Pengujian dilakukan dengan cara membandingkan nilai square root dari average variance extracted (AVE) dengan nilai korelasi antar konstruk dalam model), uji reabilitas dengan batas Composite Reliability > 0.7 dan Cronbach Alpha > 0.6; inner model, terdiri dari nilai R-square (R²) digunakan untuk mengukur kontribusi variabel independen terhadap dependen, Q-square untuk mengukur prediktabilitas model; Uji hipotesis, terdiri dari bootstrapping, uji T-statistik (≥ 1.96 untuk $\alpha = 5\%$), P-value (≤ 0.05 dianggap signifikan); serta analisis moderasi, menggunakan variabel interaksi ($X \times Moderator$), dan uji pengaruh langsung dengan interaksi dalam model SEM-PLS.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini, analisis dan pengolahan data dilakukan menggunakan perangkat lunak SmartPLS 3.0 dengan pendekatan SEM-PLS. Proses analisis melalui SmartPLS 3.0 mencakup tiga tahap utama, yaitu evaluasi model pengukuran (outer model), evaluasi model struktural (inner model), serta pengujian hipotesis.

3.1. Uji Validitas Konvergen

Tabel 3. Uji Validitas

	X1_TP	X2_EM	X3_KI	X4_KM	Y_TPR	Z_PRO
X1	1					
X2		1				
X3			1			
X4				1		
Y					1	
Z						1

Merujuk Tabel 3, hasil uji validitas menunjukkan bahwa semua instrumen atau indikator yang digunakan untuk mengukur variabel penelitian ini bersifat valid. Hal ini ditunjukkan oleh nilai "1" yang tertera pada diagonal utama tabel untuk setiap variabel, yaitu X1 (X1_TP), X2 (X2_EM), X3 (X3_KI), X4 (X4_KM), Y (Y_TPR), dan Z (Z_PRO). Angka "1" pada diagonal ini mengindikasikan bahwa setiap indikator secara kuat dan konsisten mengukur konstruk yang seharusnya diukur. Dengan demikian, data yang diperoleh dari instrumen ini dapat dipercaya untuk analisis lebih lanjut karena telah memenuhi kriteria validitas.

Tabel 4. Nilai Average Variance Extracted

	Average Variance Extracted (AVE)
X1_TP	1
X2_EM	1
X3_KI	1
X4_KM	1
Y_TPR	1
Z*X1	1
Z*X2	1
Z*X3	1
Z*X4	1
Z_PRO	1

Merujuk, Tabel 4 menunjukkan bahwa nilai Average Variance Extracted (AVE) memenuhi standart yaitu $\geq 0,50$. Sehingga disimpulkan semua variabel dikatakan valid dan dapat dilanjutkan untuk penelitian. Dengan demikian, hasil ini mengindikasikan bahwa semua variabel memiliki validitas konvergen yang sangat kuat, artinya setiap indikator berkorelasi tinggi dengan konstruk yang seharusnya diukur. Ini memastikan bahwa instrumen pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini mampu menangkap sebagian besar variasi dari masing-masing konsep yang diukur, dan data yang diperoleh dapat diandalkan untuk analisis lebih lanjut.

3.2. Discriminant Validity

Tabel 5. Diskriminant Validity

	TP (X1)	EM (X2)	CG (X3)	Y_TPR	Z_PRO
TP	1,000	0,015	0,061	-0,068	0,080
EM	0,015	1,000	-0,253	-0,211	0,033
KI	0,061	-0,253	1,000	0,141	0,552
KM	0,047	-0,118	1,000	0,779	-0,153
TPR	-0,068	-0,211	0,141	1,000	-0,136
PRO	0,080	0,033	0,552	-0,136	1,000

Merujuk pada tabel 5, hasil pengujian menunjukkan bahwa semua nilai akar kuadrat AVE lebih besar dari korelasi antar konstruk, dan nilai loading masing-masing indikator lebih tinggi terhadap konstruk yang diukur. Variabel X sebesar 1.000, variabel Y sebesar 1.000 dan variable Z sebesar 1.000. Sehingga semua indikator memenuhi kriteria discriminant validity untuk setiap variabel harus $\geq 0,70$.

3.3. Uji Reabilitas

Tabel 6. Uji Reabilitas

	TP (X1)	EM (X2)	CG (X3)	Y TPR	Z PRO
TP	1,000	0,015	0,061	-0,068	0,080

	TP (X1)	EM (X2)	CG (X3)	Y TPR	Z PRO
EM	0,015	1,000	-0,253	-0,211	0,033
KI	0,061	-0,253	1,000	0,141	0,552
KM	0,047	-0,118	1,000	0,779	-0,153
TPR	-0,068	-0,211	0,141	1,000	-0,136
PRO	0,080	0,033	0,552	-0,136	1,000

Merujuk pada Tabel 6, seluruh variabel dalam penelitian ini menunjukkan nilai composite reliability yang telah memenuhi kriteria minimum sebesar $> 0,70$. Mengingat bahwa penelitian ini bersifat explanatory research, maka dapat disimpulkan bahwa seluruh konstruk yang diuji memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi.

3.4. Koefisien Detreminasi (R-Square atau R2)

Tabel 7 Koefisien Determinasi

	R Square	R Square Adjusted
Y TPR	0,723	0,661

Merujuk tabel Tabel 7, Adjusted R-Square Model = 0,661. Hal ini mencerminkan tingkat kontribusi variabel eksogen dalam menerangkan variabel dependen (Y) adalah sebesar 66,1% (sedang). Hal ini mengindikasikan bahwa kompetensi variabel *Tax planning*, *Eraning Management*, dan *Corporate Governance* dalam menjelaskan *Transfer Pricing* cukup kuat yaitu 66,1%.

3.5. T-Value

Tabel 8. T-Value

	T Statistics (O/STDEV)
X1_TP -> Y_TPR	0,036
X2_EM -> Y_TPR	0,498
X3_KI -> Y_TPR	1,469
X4_KM -> Y_TPR	3,674
Z*X1 -> Y_TPR	0,507
Z*X2 -> Y_TPR	1,147
Z*X3 -> Y_TPR	1,49
Z*X4 -> Y_TPR	0,751
Z_PRO -> Y_TPR	0,576

Merujuk Tabel 8, menunjukkan bahwa untuk nilai *t-statistic* yang memiliki nilai paling besar adalah pengaruh kepemilikan manajerial terhadap *transfer pricing* sebesar 3.674.

3.6. Uji Hipotesis

Tabel 9. Uji Hipotesis

	Path Coefficient	P Values
X3 CG -> Y TPR	0,697	0

Merujuk Tabel 9, hasil uji hipotesis untuk hubungan antara X3_CG (Corporate Governance) dan Y_TPR (Nilai Perusahaan) menunjukkan koefisien jalur (Path Coefficient) sebesar 0,697.

Tabel 10. Nilai P Value

	Path Coefficient	P Values
X1_TP -> Y_TPR	-0,011	0,971
X2_EM -> Y_TPR	-0,053	0,619
Z*X1 -> Y_TPR	0,246	0,612
Z_PRO -> Y_TPR	-0,17	0,565
Z*X2 -> Y_TPR	0,109	0,252
Z*X3 -> Y_TPR	-0,259	0,137

Merujuk data pada Tabel 9, hasil pengujian terhadap hipotesis yang diajukan menunjukkan bahwa salah satu diantara enam hipotesis dapat diterima yaitu *corporate governance* karena variabel tersebut menunjukkan bahwa memiliki nilai *p-value* $< 0,05$. Sedangkan pada Tabel 10 menunjukkan variabel *tax planning* dan *earning management* yang memiliki nilai *p-value* $> 0,05$.

3.7 Pembahasan

a. Pengaruh *Tax planning* Terhadap Praktik *Transfer Pricing*

Berdasarkan uji hipotesis pada tabel hasil analisis menunjukkan bahwa variabel *Tax planning* (X1_TP) memiliki pengaruh negatif terhadap *Transfer pricing* (Y_TPR) dengan nilai koefisien sebesar -0,011 dan nilai p-value sebesar 0,971. Nilai p yang jauh lebih besar dari 0,05 menandakan bahwa pengaruh ini tidak signifikan secara statistik. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa *tax planning* berpengaruh negative terhadap *transfer pricing* pada sektor consumer non cyclical periode 2019-2021 namun tidak signifikan. Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan dari yang menyatakan bahwa tidak semua bentuk *tax planning* berdampak pada keputusan *transfer pricing*, terutama pada entitas yang menerapkan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan secara efektif, stabilitas pendapatan tinggi, dan eksposur publik yang besar. Dalam kasus seperti ini, perusahaan lebih memilih strategi pajak yang patuh dan konservatif ketimbang strategi agresif seperti *transfer pricing*, karena mempertimbangkan risiko jangka panjang terhadap reputasi dan pengawasan pajak. Dalam perspektif teori agensi, manajemen (agen) bertindak atas nama pemilik (principal), namun dapat memiliki kepentingan sendiri. Salah satu bentuk konflik kepentingan ini adalah dalam pengelolaan beban pajak. Agen dapat menggunakan *tax planning* dan *transfer pricing* untuk menurunkan pajak demi meningkatkan laba bersih, tetapi praktik ini bisa berisiko bagi perusahaan secara hukum dan reputasi. Namun, ketidaksignifikanan hasil penelitian ini memberikan bukti bahwa manajemen cenderung tidak mengejar strategi *transfer pricing* meskipun telah melakukan *tax planning*, karena kesadaran risiko atau adanya sistem pengawasan yang kuat dari pemilik modal.

b. Pengaruh *Earning Management* Terhadap *Transfer pricing*

Berdasarkan uji hipotesis pada tabel Variabel *Earning Management* (X2_EM) juga menunjukkan pengaruh negatif terhadap *transfer pricing* dengan koefisien sebesar -0,053 dan nilai p sebesar 0,619. Karena nilai $p > 0,05$, maka pengaruh ini juga tidak signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa praktik *earning management* tidak secara statistik berdampak signifikan terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan *transfer pricing*. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa *earning management* berpengaruh negative terhadap *transfer pricing* pada sektor consumer non cyclical periode 2019-2021 namun tidak signifikan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Nadhifah & Arif, (2020) yang menjelaskan bahwa *earnings management* tidak selalu terkait dengan *transfer pricing*, terutama dalam konteks perusahaan dengan tata kelola yang transparan. Struktur tata kelola perusahaan yang baik dapat mendorong kecenderungan perusahaan untuk menghindari praktik *transfer pricing* untuk mengurangi risiko pelanggaran prinsip *arm's length* yang dapat memicu sanksi regulator. Teori agensi menyatakan manajemen sebagai agen memiliki insentif untuk melakukan *earning management* demi kepentingan pribadi (seperti bonus, kenaikan jabatan, atau reputasi), yang dapat menciptakan konflik dengan pemilik. *Transfer pricing* dapat menjadi alat untuk mendukung praktik *earning management*, khususnya untuk memanipulasi laba antar entitas afiliasi. Namun, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh tersebut tidak signifikan, yang dapat diartikan bahwa mekanisme pengawasan yang diterapkan perusahaan telah berhasil menekan potensi konflik agensi, sehingga praktik *earning management* tidak berdampak langsung terhadap kebijakan *transfer pricing*. Ini menunjukkan bahwa sistem kontrol internal dapat bekerja efektif dalam membatasi penyimpangan kepentingan manajemen.

c. Pengaruh *Corporate Governance* Terhadap *Transfer pricing*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Corporate Governance* (X3_CG) berpengaruh signifikan terhadap *transfer pricing* dengan koefisien positif sebesar 0,697 dan p-value 0,000 ($< 0,05$). Ini menunjukkan bahwa semakin baik tata kelola perusahaan, semakin tinggi pula praktik *transfer pricing* yang terjadi. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa *corporate governance* berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing* pada sektor consumer non cyclical periode 2019-2021. Temuan ini konsisten dengan studi yang dilakukan Arifin et al., (2020), yang menyatakan bahwa mekanisme tata kelola perusahaan yang secara structural terlihat baik belum tentu mampu secara efektif membatasi praktik manipulative, seperti *transfer pricing*. Penelitian Hasyim et al., ditemukan bahwa manajemen dengan kepemilikan saham tinggi (managerial ownership) tetap memiliki celah untuk melakukan tindakan oportunistik, termasuk *transfer pricing*, karena mereka memiliki kontrol signifikan atas pengambilan keputusan strategis perusahaan. *Corporate governance* dalam kasus ini berfungsi lebih sebagai formalitas daripada alat pengawasan yang efektif. Dalam teori agensi, *corporate governance* seharusnya bertindak sebagai alat utama untuk mengurangi perbedaan kepentingan yang muncul antara pengelola dan perusahaan (agen) dan pemilik modal (principal). Namun, hasil positif dalam penelitian ini menunjukkan adanya kelemahan dalam penerapan mekanisme *Corporate Governance*, di mana justru manajemen yang memiliki pengaruh besar tetap dapat menjalankan *transfer pricing*. Ini menggambarkan bahwa fungsi pengawasan dalam teori agensi tidak bekerja secara optimal. Menurut teori sinyal, keberadaan struktur *corporate governance* yang baik seharusnya menjadi sinyal positif bagi investor dan pemangku kepentingan lainnya bahwa perusahaan dikelola secara transparan.

d. Pengaruh *Tax planning* Terhadap Praktik *Transfer pricing* Dimoderasi Profitabilitas Perusahaan

Hasil pengujian menunjukkan bahwa interaksi antara profitabilitas dan *tax planning* terhadap *transfer pricing* memiliki koefisien sebesar 0,246 dengan nilai p sebesar 0,612. Karena nilai $p > 0,05$, maka efek moderasi ini tidak signifikan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Dicky Aditya & Hexana Sri Lastanti, (2024) bahwa interaksi profitabilitas dan *tax planning* tidak signifikan memengaruhi *transfer pricing* pada perusahaan di negara berkembang. Mereka berargumen bahwa perusahaan dengan laba tinggi cenderung menghindari *transfer pricing* agresif karena risiko reputasi dan pengawasan regulator yang ketat, sehingga profitabilitas tidak menjadi katalis bagi *tax planning*.

untuk memicu *transfer pricing*. Pada perusahaan dengan profitabilitas tinggi, tekanan stakeholder (misalnya, investor institusional) untuk menjaga transparansi justru mengurangi insentif manajemen menggunakan *transfer pricing*, meskipun ada strategi *tax planning*. Menurut teori agensi, *transfer pricing* dapat digunakan oleh manajemen (agent) untuk memaksimalkan kepentingan pribadi (e.g., bonus berbasis laba) atau kepentingan pemegang saham (principal). Namun, jika perusahaan memiliki profitabilitas tinggi, pemegang saham mungkin lebih fokus pada dividen dan stabilitas laba jangka panjang daripada risiko pajak jangka pendek. Dengan demikian, tekanan untuk menghindari praktik berisiko (seperti *transfer pricing*) lebih dominan, meskipun ada strategi *tax planning*.

e. Pengaruh *Earning Management* Terhadap Praktik *Transfer pricing* Dimoderasi Profitabilitas Perusahaan

Pada hubungan ini, koefisien interaksi sebesar 0,109 dengan p-value 0,252, yang berarti pengaruhnya juga tidak signifikan. Koefisien positif menunjukkan bahwa profitabilitas cenderung memperkuat hubungan *earning management* terhadap *transfer pricing*, namun pengaruh tersebut lemah dan tidak didukung secara statistik. Profitabilitas perusahaan tidak secara signifikan memoderasi hubungan antara praktik manajemen laba dan keputusan *transfer pricing*, hasil yang didapatkan sejalan dengan temuan (Permani et al., 2023) yang mengemukakan bahwa di perusahaan dengan struktur tata kelola yang baik dan tingkat transparansi tinggi, *earning management* cenderung tidak memiliki hubungan langsung terhadap *transfer pricing*, karena keduanya memiliki tujuan yang berbeda dan dikendalikan melalui mekanisme yang berbeda pula. Dalam industri yang mapan dan sangat diawasi, seperti sektor consumer non-cyclical, manajemen lebih ditujukan kepentingan operasional internal dan pelaporan investor. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa dalam konteks penelitian ini, tingkat profitabilitas perusahaan tidak menunjukkan peran yang signifikan dalam memoderasi hubungan antara praktik manajemen laba dan *transfer pricing*. Menurut teori agensi, konflik kepentingan antara agen (manajemen) dan prinsipal (pemegang saham) dapat mendorong manajemen untuk mengambil keputusan yang menguntungkan dirinya, seperti manipulasi laba dan penghindaran pajak. Namun, ketika perusahaan telah memperoleh profitabilitas yang tinggi, tekanan atau dorongan untuk memanipulasi angka laporan keuangan demi kepentingan tertentu (misalnya bonus, insentif, atau target kinerja) bisa jadi lebih rendah, karena tujuan utama (laba) telah tercapai. Sebaliknya, perusahaan dengan profitabilitas rendah justru lebih mungkin terdorong untuk memanipulasi laba dan memanfaatkan skema *transfer pricing* untuk memperbaiki tampilan kinerja atau mengurangi beban pajak. Oleh karena itu, tidak signifikannya hasil moderasi ini mengimplikasikan bahwa peran profitabilitas dalam memoderasi hubungan antara manajemen laba dan *transfer pricing* tidak linier dan bergantung pada konteks lain, seperti tekanan eksternal, tata kelola perusahaan, atau insentif manajerial. Dengan demikian, hasil ini tidak sepenuhnya bertentangan dengan teori agensi, namun menunjukkan bahwa faktor-faktor agensi yang mendorong praktik oportunistik tidak selalu dipengaruhi oleh tingkat profitabilitas semata.

f. Pengaruh *Corporate Governance* Terhadap Praktik *Transfer pricing* Dimoderasi Profitabilitas Perusahaan

Hasil analisis moderasi menunjukkan bahwa koefisien bernilai negatif sebesar -0,259 dengan p-value sebesar 0,137. Meskipun nilai p tersebut belum mencapai tingkat signifikansi statistik ($\alpha = 0,05$), arah koefisien yang negatif mengindikasikan adanya kecenderungan bahwa profitabilitas berpotensi melemahkan hubungan antara mekanisme *corporate governance* dan praktik *transfer pricing*. Hasil penelitian ini bertolak belakang dengan temuan Arifin et al., (2020) yang mengemukakan bahwa profitabilitas memiliki peran dalam memperkuat pengaruh mekanisme *corporate governance* terhadap praktik *transfer pricing*. Mereka menyatakan bahwa ketika perusahaan berada dalam kondisi keuangan yang baik, sistem pengawasan yang efektif lebih mampu bekerja secara optimal karena memiliki sumber daya dan insentif yang lebih besar untuk menegakkan transparansi dan kepatuhan. Perspektif teori agensi, *corporate governance* berperan sebagai mekanisme untuk meminimalkan konflik kepentingan antara pemilik dan manajer. Namun, temuan ini mengindikasikan bahwa pada kondisi profitabilitas yang tinggi, efektivitas fungsi pengawasan tersebut cenderung menurun, karena manajemen memperoleh kebebasan yang lebih besar dalam mengambil keputusan strategis tanpa intervensi yang signifikan.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menganalisis pengaruh *tax planning*, *earning management*, dan *corporate governance* terhadap *transfer pricing* pada perusahaan multinasional sektor konsumen non-siklis di BEI periode 2019–2023, dengan profitabilitas sebagai variabel moderasi. Hasil analisis menggunakan SmartPLS 3.0 menghasilkan beberapa temuan penting. Pertama, *tax planning* dan *earning management* keduanya ditemukan berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*. Hal ini menunjukkan bahwa *tax planning* yang legal dan *management laba* yang stabil justru menurunkan kecenderungan perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Temuan ini menantang pandangan umum bahwa *tax planning* selalu mengarah pada *transfer pricing* melalui *transfer pricing*, dan mengindikasikan bahwa manajemen laba yang baik dapat membatasi perilaku manipulatif. Kedua, *corporate governance* terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*. Artinya, mekanisme tata kelola yang ada, seperti komisaris independen atau komite audit, belum efektif dalam mencegah praktik *transfer pricing* di perusahaan Indonesia, seringkali hanya bersifat formalitas. Ketiga, profitabilitas perusahaan tidak memoderasi secara signifikan hubungan antara ketiga variabel independen dan *transfer pricing*. Ini menunjukkan bahwa tingkat laba perusahaan tidak memperkuat atau memperlemah pengaruh *tax planning*, *earning management*, atau *corporate governance* terhadap *transfer pricing*. Secara ilmiah, penelitian ini berkontribusi dengan model integratif dan menunjukkan bahwa tidak semua bentuk manajemen keuangan agresif selalu berujung pada

transfer pricing. Secara praktis, hasil ini dapat digunakan oleh manajemen perusahaan untuk mengevaluasi strategi, otoritas pajak untuk merancang kebijakan pengawasan yang lebih tepat sasaran, serta investor untuk menilai risiko *transfer pricing*. Meski demikian, penelitian ini terbatas pada satu sektor dan periode waktu tertentu. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan memperluas cakupan industri, periode observasi, dan menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami motivasi manajerial secara lebih mendalam.

REFERENCES

- Alghamdi, F. S., Eulaiwi, B., Hussein, S. S., Duong, L., & Taylor, G. (2024). Non-arm's-length transactions, offshore financial centres, transfer pricing agreements and corporate cash holdings: Evidence from U.S. multinational corporations. *International Review of Financial Analysis*, 96, 103589. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103589>
- Ardillah, K., & Vanesa, Y. (2022). Effect of Corporate Governance Structures, Political Connections, and Transfer Pricing on Tax Aggressiveness. *Sriwijaya International Journal of Dynamic Economics and Business*, 6(1), 51–72. <https://doi.org/10.29259/sijdeb.v6i1.51-72>
- Arifin, A., Saputra, A. A.-D., & Purbasari, H. (2020). Company Size, Profitability, Tax, and Good Corporate Governance On The Company's Decision To Transfer Pricing (Empirical Study on Manufacturing Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2015-2018 Period). *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 5(2), 141–150. <https://doi.org/10.23917/reaksi.v5i2.12404>
- Aditya, D., & Lastanti, H. S. (2024). Pengaruh Tax Planning dan Tunneling Incentive terhadap Tindakan Transfer pricing dengan Kualitas Audit Sebagai Variable Moderasi: Study Pada Perusahaan Tambang yang Terdaftar di BEI. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(8), 5822–5832. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i8.3690>
- Evi, T. (2023). Analysis of Factors Influencing Transfer Pricing. *Journal of Accounting Science*, 7(2), 183–200. <https://doi.org/10.21070/jas.v7i2.1702>
- Fernanda, A., Wahyuningsih, E., & Diana, H. (2023). Pengaruh Pajak, Profitabilitas, Debt Covenant, Dan Good Corporate Governance Terhadap Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2018-2021. *Journal Of Islamic Finance And Accounting Research*, 2(2), 01–21. <https://doi.org/10.25299/jafar.2023.14243>
- Ftoui, K., & Ghardallou, W. (2020). International tax planning techniques: A review of the literature. *Journal of Applied Accounting Research*, 21(2), 329–343. <https://doi.org/10.1108/JAAR-05-2019-0080>
- Ginting, S. (2023). Pengaruh harga transfer dan transaksi hubungan istimewa terhadap penghindaran pajak dengan profitabilitas sebagai variabel moderasi pada perusahaan infrastruktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2021. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 1(2), 184-203. <https://doi.org/10.55606/jumia.v1i2.1236>
- Hanum, G. L., & Dewi, S. R. (2022). Pengaruh perencanaan pajak, exchange rate dan kepemilikan asing terhadap keputusan perusahaan melakukan transfer pricing (Studi pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI). *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Pendidikan*, 2(6), 654–664. <https://doi.org/10.17977/um066v2i62022p654-664>
- Husna, E. A., & Wulandari, S. (2022). Tax Planning, tunneling incentive, and intangible asset on transfer pricing. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 6(3), 246–256. <http://www.ejournal.pelitaIndonesia.ac.id/ojs32/index.php/>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kalra, A., & Afzal, M. N. I. (2023). Transfer pricing practices in multinational corporations and their effects on developing countries' tax revenue: A systematic literature review. *International Trade, Politics and Development*, 7(3), 172–190. <https://doi.org/10.1108/itpd-04-2023-0011>
- Kompas.com. (2024, Juni 25). Perusahaan multinasional perlu taat aturan transfer pricing. Kompas.com. <https://money.kompas.com/read/2024/06/25/181300126/grant-thornton--perusahaan-multinasional-perlu-taat-aturan-transfer-pricing?page=all#page>
- Monica. (2019, Maret 29). Tiga pilar dan drama penggelembungan dana. CNBC Indonesia. <https://www.cnbcindonesia.com/market/20190329075353-17-63576/tiga-pilar-dan-drama-pengelembungan-dana>
- Nadhifah, M., & Arif, A. (2020). Transfer pricing, thin capitalization, financial distress, earning management, dan capital intensity terhadap tax avoidance dimoderasi oleh sales. *Jurnal Magister Akuntansi Trisakti*, 7(2), 145–170. <http://dx.doi.org/10.25105/jmat.v7i1.6311>
- Nafiati, D., Karina, A., & Digidowiseiso, K. (2023). Decisions transfer pricing decision pengaruh beban pajak, exchange rate dan perencanaan pajak terhadap keputusan transfer pricing. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(6), 8662–8671. <https://doi.org/10.37385/msej.v4i6.3618>
- Nuzul, P. A., & Amin, M. N. (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>
- Permani, Y., Setiono, H., & Isnaini, N. F. (2023). Pengaruh good corporate governance, transfer pricing, earnings management terhadap tax avoidance dengan profitability sebagai variabel moderasi. *Riset Ilmu manajemen Bisnis dan Akuntansi I*(3), 16–31. <https://doi.org/10.61132/rimba.v1i3.77>
- Rossa, E., Cahyani, A. D., Fathoni, A. H., Dinanti, D., Putra, D. R., & Erickson, D. (2024). Pengaruh perencanaan pajak terhadap keputusan transfer pricing pada perusahaan multinasional. *Jurnal Riset Ilmu Akuntansi*, 3(1), 257-264. <https://doi.org/10.55606/akuntansi.v3i1.1488>
- Rusydi, M. K., Widya, A., & Larasati, W. K. (2024). The impact of bonus mechanisms, tunneling incentives, and good corporate governance (GCG) on transfer pricing activities. *International Journal of Religion*, 5(11), 6010–6021. <https://doi.org/10.61707/tpksay52>
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (Edisi ke-6). Alfabeta.
- Suryanti, H. (2023). Tax planning, profitability and liquidity on company value with corporate transparency as a moderation variable. *International Journal of Economics Development Research*, 4(3), 146–166. <https://doi.org/10.37385/ijedr.v4i3.3419>