

**Transfer Pricing dari Perspektif Perencanaan Pajak,
Tunneling Incentives, dan Aset Tidak Berwujud**Sartika Wulandari^{1*}, Rachmawati Meita Oktaviani², Widhian Hardiyanti³
^{1, 2, 3} Universitas Stikubank, Semarang*Corresponding author: sartika_wulan@edu.unisbank.ac.idDOI: <https://doi.org/10.24036/wra.v9i2.113208>Diterima : 18 Juli 2021
Direvisi : 14 September 2021
Disetujui : 04 Oktober 2021
Tersedia daring : 16 Oktober 2021**Abstract**

Transactions with related parties are often used by companies to conduct transfer pricing. This study purpose to provide empirical evidence regarding the effect of tax planning, tunneling incentives and intangible assets on transfer pricing, either simultaneously or partially. The object of this research is manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2016-2019. The population in this study are manufacturing companies listed on the Indonesian Stock Exchange for the period 2016-2019. By using purposive sampling technique data obtained 96 companies. Data analysis technique using Eviews. The results show that tax planning and tunneling incentives have an effect on transfer pricing, while intangible assets have no effect on transfer pricing. The results of this study are expected to provide input for future research on transfer pricing. Further research can use other variables such as KAP specialization, percentage of independent commissioners, or proxies to measure other intangible assets, such as research and development costs. For transfer pricing, you can use other proxies, for example by using an index.

Keywords: *Transfer Pricing; Tax Planning; Tunneling Incentives; Intangible Assets.*

Abstraksi

Transaksi dengan pihak berelasi sering kali dimanfaatkan perusahaan untuk melakukan transfer pricing. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan bukti empiris mengenai pengaruh perencanaan pajak, *tunneling incentives* dan aset tidak berwujud terhadap transfer pricing, baik secara simultan maupun secara parsial. Obyek penelitian ini perusahaan manufaktur yang listing di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2019. Populasi yang digunakan yaitu perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode tahun 2016-2019. Dengan menggunakan teknik *purposive sampling* diperoleh data 96 perusahaan. Teknik analisis data menggunakan Eviews. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel perencanaan pajak, serta *tunneling incentives* memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*, sementara aset tidak berwujud, tidak berpengaruh terhadap transfer pricing. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi penelitian yang akan datang mengenai *transfer pricing*. Penelitian selanjutnya dapat penggunaan variabel lain seperti spesialisasi Kamtor Akuntan Publik, persentasi komisaris independen, maupun proksi lain mengukur aset tidak berwujud lain, seperti biaya penelitian dan pengembangan. Untuk *transfer pricing* bisa menggunakan proksi lain dengan menggunakan indeks.

Kata-kata Kunci: *Transfer Pricing, Perencanaan Pajak, Tunneling Incentives, Aset Tidak Berwujud.*

Cara Membuat Kutipan (APA 6th style):

Wulandari, S., Oktaviani, R.M., & Hardiyanti, W. (2021). Transfer Pricing dari Perspektif Perencanaan Pajak, *Tunneling Incentives*, dan Aset Tidak Berwujud. *Wahana Riset Akuntansi*, Vol 9 (2), 152-162.



This is an open access article distributed under the [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/). Some rights reserved

PENDAHULUAN

Setiap kegiatan bisnis yang dijalankan oleh perusahaan berorientasi pada keuntungan. Untuk mencapai tujuan tersebut, transaksi yang dilakukan akan melibatkan banyak pihak lain. Begitu pula lingkup usahanya tidak hanya di satu negara, tetapi juga di negara lain dan menjadi perusahaan multinasional. Dalam melakukan kegiatan bisnisnya, perusahaan multinasional dengan konglomerasi serta divisionalisasi terjadi berbagai transaksi antar anggota maupun divisi (Mangoting, 2000). Transaksi tersebut meliputi penjualan dan pembelian barang dan jasa, lisensi hak dan aset tidak berwujud lainnya, penyediaan pinjaman dan lain sebagainya kepada pihak-pihak berelasi. Harga jual khusus dipakai pada transaksi jual beli kepada pihak berelasi serta merupakan harga yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*) (Mangoting, 2000). Beberapa perusahaan memanfaatkan transaksi dengan pihak berelasi untuk melakukan *transfer pricing* (Arham et al., 2020). *Transfer pricing* dulu hanya dilakukan oleh perusahaan dalam rangka untuk menilai kinerja antardivisi perusahaan (Hansen & Mowen, 2009; Hirshleifer, 1956), namun saat ini dengan perkembangan zaman praktik penetapan harga transfer sering juga digunakan sebagai manajemen pajak dengan tujuan meminimalkan beban pajak yang menjadi tanggung jawab perusahaan (Amidu et al., 2019; Mangoting, 2000; Sikka & Willmott, 2010).

Transaksi dengan pihak berelasi sering kali dimanfaatkan perusahaan untuk kegiatan *transfer pricing* (Richardson et al., 2013). Transaksi tersebut kemudian dilakukan di berbagai wilayah yurisdiksi perpajakan, sehingga dapat memunculkan ruang gerak yang cukup luas untuk melakukan perencanaan pajak (Arham et al., 2020). Perusahaan yang beroperasi di lebih dari satu negara dapat memanfaatkan celah peraturan pajak untuk merancang tindakan manajemen pajak dengan melakukan penetapan harga transfer (Bartelsman & Beetsma, 2003; Jafri & Mustikasari, 2018). Hal ini dilakukan dengan menggeser keuntungan perusahaan dari dalam negeri ke perusahaan yang masih dalam satu grup di negara lain, yang mengakibatkan perusahaan multinasional tidak menanggung total pajak yang tinggi (Barker et al., 2017; Sikka & Willmott, 2010). Penetapan *transfer pricing* perusahaan yang berlokasi di yurisdiksi pajak tinggi dapat mengalihkan pendapatan ke yurisdiksi pajak rendah untuk menghindari atau mengurangi beban pajak (Barker et al., 2017).

Tax Justice Network menerbitkan laporan seperti yang dilansir dari (Santoso & Hidayat, 2020) menyebutkan bahwa dalam praktiknya perusahaan multinasional menggeser labanya ke negara yang dianggap sebagai *tax haven country*. Hal ini bertujuan untuk tidak melaporkan berapa banyak keuntungan yang sebenarnya dihasilkan pada negara kedudukannya. Pada akhirnya akan berakibat perusahaan diuntungkan karena jumlah pajak yang dibayar akan lebih minimal disbanding seharusnya. Sebenarnya munculnya kegiatan perencanaan dan penghindaran pajak membuat Indonesia kehilangan penerimaan pajak dalam jumlah besar. Seperti yang dikutip dari Kontan, Tax Justice Network menyebutkan akibat penghindaran pajak, penerimaan negara diperkirakan terkoreksi sampai US\$ 4,861 miliar pertahun. Jumlah tersebut setara dengan Rp68,7 triliun. Pada laporan Tax Justice Network yang berjudul *The State of Tax Justice 2020: Tax Justice in the time of Covid-19* disebutkan, dari angka tersebut, sebanyak US\$ 4,78 miliar atau setara Rp 67,6 triliun diantaranya adalah akibat dari penghindaran pajak korporasi di Indonesia. Sementara sisanya US\$ 78,83 juta atau sekitar Rp1,1 triliun berasal dari wajib pajak orang orang pribadi (Santoso & Hidayat, 2020).

Dilihat dari sudut pandang teori agensi, dimana terdapat pemisahan fungsi antara prinsipal dan agen, transfer pricing bisa dianggap menguntungkan salah satu pihak. Dalam hubungan prinsipal dan agen, penetapan harga transfer bisa menjadi salah satu mekanisme insentif untuk agen, karena agen yang menginduksi keputusan kuantitas produksi. Luasnya skala produksi dan lingkup ekonomi memungkinkan produksi dilakukan secara subkontrak dan terdesentralisasi. Transfer pricing bisa menjadi sarana perencanaan pajak dengan cara perusahaan menggeser kewajiban perpajakan (Anh et al., 2018; Jafri & Mustikasari, 2018; Klassen et al., 2017; Mangoting, 2000; Susanti & Firmansyah, 2020). Luasnya lingkup ekonomi dan operasi perusahaan yang berada di beberapa negara, memungkinkan terjadinya *tunneling* atau pengalihan aset dari satu negara ke negara lain dengan menetapkan transfer pricing yang bertujuan untuk memperkaya salah satu pihak (Jafri & Mustikasari, 2018; Solikhah et al., 2021). Isu lain yang disebut terkait penetapan harga transfer adalah pengalihan aset tidak berwujud di negara afiliasi. Pengukuran aset tidak berwujud yang sulit dilakukan memungkinkan agen mengambil keuntungan dengan melakukan transfer pricing (Anh et al., 2018).

Sedikit banyaknya beban pajak yang menjadi kewajiban perusahaan menjadi salah satu faktor yang bisa mendorong perusahaan atau manajemen dalam praktik *transfer pricing* (Klassen et al., 2017; Mulyani et al., 2020; Susanti & Firmansyah, 2020). Beban pajak yang tinggi akan mendorong perusahaan untuk mengefisienkan pajak mereka pembayaran, karena pajak merupakan salah satu unsur pengurangan laba (Devi & Suryarini, 2020; Prabaningrum et al., 2021). Beberapa penelitian terdahulu memberikan bukti empiris yang berbeda terkait pengaruh pajak terhadap transfer pricing. Penelitian (Jafri & Mustikasari, 2018; Khotimah, 2018; Susanti & Firmansyah, 2020) menemukan pengaruh negatif pajak terhadap transfer pricing. Sedangkan hasil berbeda menunjukkan pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing* (Mulyani et al., 2020; Santosa & Suzan, 2018). Hasil berbeda lagi berasal dari penelitian (Mispiyanti, 2015) yang menyebutkan pajak tidak berpengaruh terhadap transfer pricing.

Aktor lain yang mempengaruhi penentuan harga transfer adalah praktik pengalihan aset atau juga dikena dengan *tunneling incentives*. Stockholders mayoritas yang memiliki jumlah saham yang besar dapat memiliki pengaruh yang semakin kuat dalam menentukan kebijakan yang relevan. Salah satu kebijakan yang relevan adalah *tunneling incentives* melalui transfer aset yang menguntungkan pemegang saham mayoritas (Solikhah et al., 2021). Hal ini didukung dengan keadaan yang cukup unik dimana kepemilikan saham pada perusahaan publik di Indonesia cenderung terkonsentrasi yang berakibat adanya kesempatan pemegang saham mayoritas melakukan *tunneling incentives* (Jafri & Mustikasari, 2018; Mulyani et al., 2020). Hasil penelitian mengenai pengaruh *tunneling incentives* terhadap *transfer pricing* masih membuktikan hasil yang berbeda. *Tunneling incentives* berpengaruh positif signifikan terhadap penentuan harga transfer (Jafri & Mustikasari, 2018; Solikhah et al., 2021). Sedangkan penelitian (Helena et al., 2018) menemukan bukti *tunneling incentives* berpengaruh negatif terhadap *transfer pricing*.

Penelitian ini juga juga menyoroti aset tidak berwujud sebagai faktor lain yang menyebabkan perusahaan melakukan *transfer pricing*. Aset tidak berwujud sebagai salah satu aset yang sulit untuk ideteksi dapat didayagunakan oleh manajer perusahaan untuk memenuhi kepentingan mereka (Jafri & Mustikasari, 2018) . Perusahaan melakukan penjatahan ulang aset tidak berwujud mereka kepada entitas bisnis yang berada pada negara dengan tarif pajak rendah (Richardson et al., 2013), salah satu contohnya adalah biaya penelitian dan pengembangan dari perusahaan berafiliasi yang terletak pada negara dengan tarif pajak tinggi (Barker et al., 2017). Penelitian (Jafri & Mustikasari, 2018) menemukan bukti empiris bahwa aset tidak berwujud tidak berpengaruh terhadap perilaku transfer pricing. Sedangkan penelitian (Richardson et al., 2013; Yunidar & Firmansyah, 2020) menyatakan intangible assets memiliki pengaruh positif signifikan terhadap transfer pricing.

Hasil penelitian mengenai *transfer pricing* masih terjadi ketidak konsistenan, sehingga peneliti tertarik untuk menguji kembali hasil penelitian terkait perencanaan pajak, *tunneling incentives*, dan aset tidak berwujud terhadap *transfer pricing*. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan bukti empiris mengenai pengaruh perencanaan pajak, *tunneling incentives* dan aset tidak berwujud terhadap transfer pricing, baik secara simultan maupun secara parsial pada perusahaan manufaktur yang listing di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2019.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Agensi

Teori agensi memisahkan peran antara principal sebagai pemilik perusahaan, dengan agen selaku pengelolanya. Teori keagenan menurut (Jensen & Meckling, 1976) menyebutkan dalam perusahaan terdiri dari kumpulan kontrak (*nexus of contract*) antara principal dan agen. Prinsipal sebagai pemilik sumber daya ekonomis dan agen atau manajer sebagai pihak yang mengurus dan mengendalikan sumber daya tersebut.

Adanya pemisahan peran ini memunculkan potensi konflik kepentingan karena agen diberi wewenang untuk membuat keputusan dalam pengelolaan perusahaan yang bisa mengakomodir kepentingan pribadinya, begitu pula principal yang mengharapkan keuntungan yang maksimal. Potensi konflik yang terjadi merupakan hasil dari asimetri informasi, dimana agen bisa mendapat akses informasi yang lebih luas, dibanding prinsipal yang tidak bisa selalu mengawasinya.

Lebih lanjut *principal* adalah pemangku kepentingan baik pemegang saham, kreditor, maupun pemerintah. Dalam penelitian ini pemerintah bertindak sebagai principal, yang diwakili fiskus bertindak sebagai prinsipal dan wajib pajak badan sebagai agen yang mematuhi peraturan pajak yang

berlaku. Dilihat dari sudut pandang fiskus, pajak merupakan salah satu sumber pendapatan yang secara potensial dapat mempengaruhi dan meningkatkan penerimaan negara. Sedangkan perusahaan sebagai agen menginginkan pembayaran pajak yang seminimal mungkin karena pajak merupakan beban (Mahdiana & Amin, 2020). Praktik transfer pricing yang dilakukan perusahaan merupakan salah satu bentuk hipotesis biaya politik, yang menyatakan bahwa manajemen sebagai agen berusaha untuk meminimalkan pajak yang dibebankan oleh pemerintah (Susanti & Firmansyah, 2020).

Transfer pricing

Transfer pricing berkaitan dengan penentuan harga jual tertentu yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*) (Mangoting, 2000). *Transfer pricing* atau harga transfer sering juga disebut dengan intracompany pricing, intercorporate pricing, interdivisional atau internal pricing yang merupakan harga yang diperhitungkan untuk keperluan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antargrup korporasi (Setiawan, 2014). *Transfer pricing* akan ditetapkan untuk produk-produk antara (*intermediate product*) yang oleh divisi penjual kepada divisi pembeli (Jafri & Mustikasari, 2018).

Penetapan harga transfer bertujuan untuk menyebarkan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain (Lingga, 2012). Disamping tujuan tersebut, penetapan harga transfer juga diaplikasikan sebagai alat evaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjual dan divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang serasi dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan (Mangoting, 2000). Beberapa metode *transfer pricing* yang sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan konglomerasi dan divisionalisasi/departementasi yaitu : harga transfer dasar biaya (*cost-based transfer pricing*), harga transfer atas dasar harga pasar (*market basis transfers pricing*), harga transfer negosiasi (*negotiated transfer prices*) (Mangoting, 2000).

Perencanaan Pajak

Perencanaan pajak adalah cara yang dilakukan manajemen perusahaan agar beban pajak yang seharusnya dibayarkan tidak terlalu tinggi. Perencanaan pajak merupakan tindakan penstrukturan yang terkait dengan konsekuensi potensi pajak, terkait tekanan kepada pengendalian setiap transaksi yang ada konsekuensi pajaknya (Permatasari, 2004). Perencanaan pajak dikatakan cukup efektif apabila dilakukan sebagai upaya pengurangan dari beban pajak, selain itu aktivitas perencanaan pajak diperbolehkan dan diharap tidak melanggar peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku di Indonesia (Suandy, 2017). Perencanaan pajak yang dilakukan korporasi terkait transfer pricing dengan menggeser perusahaan melakukan transaksi hubungan istimewa dengan memindahkan kekayaan ke perusahaan yang berada di negara lain untuk menurunkan laba sehingga dapat mengurangi beban pajak grup perusahaan (Jafri & Mustikasari, 2018).

Tunneling incentives

Tunneling incentives merupakan tindakan pemegang saham pengendali dalam mengalihkan aset dan keuntungan perusahaan. Akibat *tunneling incentives* pemegang saham minoritas juga ikut menanggung pembebanan biayanya. padahal pemindahan itu hanya akan memberikan manfaat bagi pemegang saham pengendali. Sedangkan Johnson et al., (2000) menyebutkan *tunneling incentives* berupa transfer aset dan laba perusahaan untuk keuntungan dari pemilik mayoritas (controlling). *Tunneling incentives* muncul dalam dua bentuk, yaitu: yang pertama, pemegang saham pengendali dapat memindahkan sumber daya dari perusahaan ke dirinya sendiri melalui transaksi antara perusahaan dengan pemilik. Bentuk *tunneling* yang pertama dapat dilakukan dengan beberapa transaksi semisal penjualan aset, kontrak harga transfer kompensasi dewan eksekutif tidak wajar, pemberian pinjaman, dan lainnya. Bentuk *tunneling* kedua pemegang saham pengendali dapat meningkatkan bagiannya atas perusahaan tanpa memindahkan aset melalui penerbitan saham dilutif atau transaksi keuangan lainnya yang mengakibatkan kerugian bagi pemegang saham non-pengendali (Johnson et al., 2000).

Aset Tidak Berwujud

Aset tidak berwujud merupakan salah satu aset yang karena cirinya akan sulit untuk dideteksi, sehingga dapat dipergunakan oleh manajer perusahaan untuk memenuhi kepentingan mereka.

Intangible assets yang sering dialihkan antargrup seperti pengalihan kekayaan intelektual dan transfer biaya penelitian dan pengembangan (Anh et al., 2018). Aset tidak berwujud sebagai salah satu aset yang sulit dideteksi akan dengan mudah untuk ditransfer oleh perusahaan pada anak perusahaan ataupun pada perusahaan yang memiliki relasi yang kuat dengan perusahaan tersebut (Jafri & Mustikasari, 2018). Karena aset tidak berwujud seringkali sulit diukur berdasarkan prinsip harga pasar, perusahaan afiliasi dengan mudah mengambil keuntungan ini untuk melakukan agresivitas transfer pricing.

Perumusan Hipotesis

Pengaruh Perencanaan Pajak terhadap *Transfer Pricing*

Transfer pricing merupakan salah satu cara untuk mengalihkan keuntungan dari perusahaan di negara dengan tarif pajak yang lebih tinggi ke perusahaan terkait di negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Semakin kecil biaya pajak perusahaan, semakin besar kemungkinannya mentransfer keuntungan melalui mekanisme *transfer pricing* (Khotimah, 2018; Mulyani et al., 2020). Melalui upaya ini, perusahaan bisa melakukan penghematan pajak dengan perbedaan antara pajak yang dibayarkan secara global. Beban pajak perusahaan semakin besar, semakin besar kemungkinan transfer keuntungan melalui *transfer pricing* (Mulyani et al., 2020). Perusahaan dengan transfer biaya pajak yang lebih tinggi keuntungan bagi perusahaan dengan biaya rendah sehingga risiko *transfer pricing* berupa penurunan basis pajak ditanggung oleh negara yang menetapkan tarif lebih tinggi (Bartelsman & Beetsma, 2003). Perusahaan akan berusaha meminimalkan beban pajaknya, beban pajak perusahaan yang semakin besar mendorong perusahaan untuk melakukan keputusan transfer pricing. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis pertama yang dikembangkan dari penelitian ini sebagai berikut:

H₁ : Perencanaan pajak diduga berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Pengaruh *Tunneling Incentives* terhadap *Transfer Pricing*

Pada beberapa kasus, pemegang saham mayoritas juga memiliki saham di perusahaan lain yang berhubungan dengan perusahaan utamanya. Kondisi inilah yang memicu munculnya aktivitas *tunneling incentives* melalui mekanisme *transfer pricing* kepada perusahaan terkait yang masih dalam kepemilikan yang sama untuk mendapatkan keuntungan (Nabila et al., 2018; Solikhah et al., 2021). Perseroan tidak berkeberatan untuk mengalihkan labanya kepada perusahaan terkait dengan melakukan penjualan transaksi kepada pihak berelasi dengan tingkat harga yang lebih rendah dari harga wajar (Jafri & Mustikasari, 2018). Adanya kemudahan pada tindakan *tunneling incentives* akan mendorong manajer perusahaan untuk melakukan pemindahan aset serta laba perusahaan mereka melalui *transfer pricing*. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis pertama yang dikembangkan dari penelitian ini sebagai berikut:

H₂: *Tunneling incentives* diduga berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*

Pengaruh Aset Tidak Berwujud terhadap *Transfer Pricing*

Aset tidak berwujud merupakan aset tanpa eksistensi fisik dan memiliki umur ekonomis yang panjang yang berguna dalam aktivitas operasinya. Kepemilikan aset tidak berwujud bermanfaat untuk meningkatkan pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa, menghemat biaya atau efisiensi, dan hasil lainnya. Karena aset tidak berwujud tanpa eksistensi fisik, maka akan sulit dideteksi akan dengan mudah untuk di transfer oleh perusahaan pada anak perusahaan ataupun pada perusahaan yang memiliki relasi yang kuat dengan perusahaan tersebut (Barker et al., 2017). Aset tidak berwujud yang sering dialihkan antargrup seperti pengalihan kekayaan intelektual dan transfer biaya penelitian dan pengembangan (Anh et al., 2018). Sehingga dapat dipahami bahwa semakin tinggi nilai aset tidak berwujud yang dimiliki perusahaan maka semakin tinggi keputusan perusahaan untuk melakukan kebijakan transfer pricing. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis pertama yang dikembangkan dari penelitian ini sebagai berikut:

H₃: Aset tidak berwujud diduga berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

METODE PENELITIAN

Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2019. Sedangkan sampel penelitian dipilih dengan pendekatan *purposive sampling*, artinya sampel yang digunakan adalah sampel telah memenuhi kriteria tertentu. Tujuan penggunaan metode ini adalah untuk mendapatkan sampel representatif. Kriteria sampel dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk tahun 2016-2019;
2. Perusahaan yang memiliki transaksi penjualan dan piutang kepada pihak berelasi;
3. Perusahaan sampel tidak mengalami kerugian untuk periode pengamatan;
4. Perusahaan yang menyajikan aset tidak berwujud di laporan keuangannya.

Berdasarkan proses pemilihan sampel, dari 167 populasi yang tersedia, diperoleh sampel 24 perusahaan yang diteliti selama empat periode, sehingga sampel yang dapat digunakan sebanyak 96 data observasi. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, dengan teknik pengumpulan data secara dokumentasi yang diakses langsung melalui website BEI. Kemudian, metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi data panel dengan menggunakan *eviews* versi 11. Dalam metode estimasi model regresi dengan menggunakan data panel dapat dilakukan melalui tiga pendekatan, antara lain: 1. *Common Effect Model*; 2. *Fixed Effect Model*; 3. *Estimasi Random Effect Model*. Kemudian dilakukan pemilihan model regresi data panel dengan tiga uji perbandingan yang digunakan, yang pertama yaitu Uji Chow yang digunakan untuk memilih antara metode *common effect model* dengan *fixed effect model*, yang kedua yaitu Uji *Langrange multiplier (LM)* yang digunakan untuk memilih diantara *common effect model* atau *random effect model*, kemudian yang ketiga yaitu Uji Hausman yang digunakan untuk memilih antara *fixed effect model* atau *random effect model*. Setelah itu dilakukan uji model dan hipotesis, yang meliputi uji koefisien determinasi, uji pengaruh variabel dan uji pengaruh simultan. Sedangkan pengukuran masing-masing variabel tercantum dalam tabel berikut:

Tabel 1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran
1	Transfer Pricing	<i>Transfer pricing</i> diukur dengan Rasio Laba Kotor Penjualan Pihak Terkait (RPTGP) dibagi dengan Rasio Laba Kotor dari Penjualan Pihak Tidak Terkait (NRPTGP)	Transfer Pricing: $\frac{\text{Rasio Laba Kotor Penjualan Pihak Te}}{\text{Rasio Laba Kotor dari Penjualan Pi}} \text{ Tidak Terkait}$
2	Perencanaan Pajak	Perencanaan pajak yang diukur <i>current effective tax rate</i> dihitung dari beban pajak penghasilan kini (<i>current tax expense</i>) dibagi dengan laba sebelum pajak perusahaan (<i>pre tax income</i>).	$\frac{\text{Current ETR:}}{\text{beban pajak kini}} \text{ laba sebelum pajak}$
3	Aset Tidak Berwujud	Aset tidak berwujud yang diukur dengan aset tidak berwujud yang disajikan di laporan posisi keuangan dibagi total penjualan.	$\frac{\text{Aset tidak berwujud:}}{\text{Aset tidak berwujud}} \text{ Total penjualan}$
4	Tunneling incentives	Tunneling incentives adalah tindakan oleh <i>stockholders</i> pengendali dalam mengalihkan aset dan keuntungan perusahaan. Tunneling incentives dihitung dengan rumus piutang pihak berelasi dibagi total aset.	$\frac{\text{Tunneling incentives}}{\text{Piutang pihak berelasi}} \text{ Total aset}$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 2 .Hasil Statistik Deskriptif

	TP RPTGP	ETR	TI	INTANGIBLE
Mean	1501,236	0,275643	0,331530	0,028237
Median	27,08189	0,254742	0,010967	0,010294
Maximum	59896,82	0,793193	15,76314	0,168720
Minimum	0,301029	0,065663	0,00000519	0,000112
Std. Dev	6887,860	0,103727	1,963282	0,035428
Observations	96	96	96	96

Sumber : Data diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 2 di atas, terlihat bahwa variabel *transfer pricing* (TP) memiliki deviasi standar 6887,86 terendah adalah 0,301 sementara nilai TP tertinggi adalah 59896,82 dan dengan nilai rata-rata 1501,23. Current ETR sebagai proksi penghindaran pajak terendah adalah 0,0656 sementara Current ETR tertinggi adalah 0,7932 dan nilai rata-rata Current ETR adalah 0,364262 dengan nilai deviasi standar 0,580507. Untuk variabel aset tidak berwujud (Intangible) memiliki rata-rata 0,028237 deviasi standar 0,035428, terendah 0,000112 dan tertinggi 0,168720. Variabel tunneling incentives (TI) memiliki rata-rata 0,331, terendah 0,000005, tertinggi yaitu 15,76314 dan deviasi standar 1,9632.

Tabel 3. Hasil Uji Chow

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	3.419171	(23,69)	0.0000
Cross-section Chi-square	73.024962	23	0.0000

Tahap pertama adalah melakukan uji chow, Karena nilai prob. $0,000 <$ dari nilai $\alpha = 0,05$ maka H_1 diterima, sehingga model terpilih adalah model fixed effect. Selanjutnya dilakukan uji hausmann.

Tabel 4. Hasil Uji Hausman

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	0.199035	3	0.9777

Hasil Uji Hausman menunjukkan nilai prob. $0,9777 >$ dari nilai $\alpha = 0,05$ maka H_0 diterima, sehingga model terpilih adalah model random effect. Hasil uji Chow dan uji Hausman menunjukkan dua model yang berbeda, maka dilakukan uji Uji Lagrange Multiplier (LM). Setelah dilakukan uji Uji Lagrange Multiplier (LM) diketahui nilai Nilai Breusch-Pagan $0,000 < 0,05$ maka dipilih model random effect. Setelah melakukan uji pemilihan model dengan menggunakan metode uji Chow, uji Hausman dan Uji Lagrange Multiplier (LM) ditemukan bahwa untuk analisis selanjutnya dalam penelitian ini menggunakan metode REM.

Setelah memperoleh hasil metode yang dianggap peneliti baik melalui uji hausman dan uji lagrange multiplier, Random Effect Model (REM) digunakan untuk analisis regresi linear berganda data panel. Dari hasil Random Effect Model dapat dilakukan uji hipotesis yang terdiri dari uji koefisien determinasi, uji F dan uji t.

Koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel independen. Dari tampilan output Eviews 11 pada Tabel 5 di atas besarnya $d_{\text{adjusted}} R^2$ adalah 0,095361 Hasil tersebut mengindikasikan bahwa kontribusi variabel perencanaan pajak, aset tidak berwujud dan tunneling incentives sebesar 9% sedangkan sisanya sebesar 91% ditentukan oleh faktor lain di luar model yang tidak terdeteksi dalam penelitian ini.. Nilai F hitung sebesar 4,33 lebih besar dari F Tabel yaitu 0,117 atau nilai probabilitas 0,006 lebih kecil dari $\alpha = 0,05$ yang menunjukkan bahwa secara bersama-sama semua variabel bebas dapat berpengaruh

signifikan terhadap perubahan variabel transfer pricing. Dengan demikian model ini dapat dikatakan baik.

Tabel 5. Hasil Random Effect Model

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2815.124	2056.103	-1.369155	0.1743
ETR	17324.04	6144.440	2.819467	0.0059
TI	689.1756	336.2107	2.049832	0.0432
INTANGIBLE	-24343.22	25351.86	-0.960214	0.3395
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			4425.909	0.4215
Idiosyncratic random			5184.778	0.5785
Weighted Statistics				
Root MSE	4997.751	R-squared	0.123928	
Mean dependent var	758.7447	Adjusted R-squared	0.095361	
S.D. dependent var	5367.581	S.E. of regression	5105.242	
Sum squared resid	2.40E+09	F-statistic	4.338073	
Durbin-Watson stat	1.813672	Prob(F-statistic)	0.006613	

Pengujian hipotesis pertama ditujukan untuk menguji pengaruh perencanaan pajak terhadap *transfer pricing*. Hasil pengujian menunjukkan jika variabel perencanaan pajak memiliki nilai koefisien sebesar 17324,04, dengan nilai t hitung 2,819467 > t tabel 1,98609 dan nilai signifikansinya 0,0059 < tingkat signifikansi 0,05. Maka dari itu adanya pengaruh positif signifikan dari variabel perencanaan pajak pada *transfer pricing*. Pengujian hipotesis pertama menunjukkan pengaruh positif dan signifikan antara perencanaan pajak terhadap *transfer pricing*. Beban pajak yang ditanggung perusahaan semakin tinggi maka kemungkinan terjadinya keputusan *transfer pricing* akan semakin tinggi. Sebaliknya jika beban pajak perusahaan semakin rendah maka kemungkinan terjadinya *transfer pricing* akan semakin rendah. Praktik *transfer pricing* sering dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan multinasional untuk meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar. Praktik *transfer pricing* dapat dilakukan dengan cara memperbesar harga beli atau memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba yang diperoleh kepada grup yang berkedudukan di negara yang menerapkan tarif pajak yang rendah. Berdasarkan hasil penelitian beban pajak perusahaan yang semakin besar mendorong perusahaan untuk melakukan keputusan *transfer pricing* dengan harapan dapat menekan beban tersebut. Selanjutnya ketika beban pajak perusahaan sudah bisa ditekan serendah mungkin yang semakin kecil perusahaan cenderung tidak melakukan keputusan *transfer pricing*. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian (Mulyani et al., 2020; Prabaningrum et al., 2021; Ratsianingrum et al., 2020; Santosa & Suzan, 2018; Tiwa et al., 2017) dimana pajak berpengaruh positif terhadap *transfer pricing*.

Pengujian hipotesis kedua ditujukan untuk menguji pengaruh variabel *tunneling incentives* terhadap *transfer pricing*. Pengujian ini menunjukkan jika variabel *tunneling incentives* memiliki nilai koefisien sebesar 689,1756, dengan nilai t hitung 2.049832 > t tabel 1,98609 dan nilai signifikansinya 0,0432 < tingkat signifikansi 0,05. Maka dari itu adanya pengaruh positif dan signifikan dari variabel *tunneling incentives* terhadap *transfer pricing*. Hasil pengujian hipotesis 2 menunjukkan pengaruh positif dan signifikan *tunneling incentives* terhadap *transfer pricing*. Pemegang saham mayoritas dengan jumlah saham yang besar memiliki pengaruh yang semakin kuat dalam menentukan kebijakan yang relevan. Salah satu kebijakan yang relevan adalah *tunneling incentives* dengan transfer aset yang menguntungkan pemegang saham mayoritas. Temuan penelitian ini konsisten dengan penelitian (Jafri & Mustikasari, 2018; Nabila et al., 2018; Solikhah et al., 2021) yang membuktikan pengaruh positif dari *tunneling incentives* pada *transfer pricing*. *Tunneling incentives* adalah tindakan eksploitasi dana perusahaan secara tidak wajar. Satu penjelasan untuk *tunneling incentives* adalah untuk memanipulasi pendapatan kelompok kemitraan tertentu untuk mengalihkan keuntungan dari tarif pajak yang lebih tinggi ke negara dengan tarif pajak rendah untuk penghindaran pajak.

Pengujian hipotesis ketiga ditujukan untuk menguji pengaruh aset tidak berwujud terhadap *transfer pricing*. Pengujian ini menunjukkan jika variabel aset tidak berwujud memiliki nilai koefisien sebesar -24343,22, dengan nilai t hitung -0,960214 < t tabel 1,98609 dan nilai signifikansinya 0,3395 > tingkat signifikansi 0,05. Maka dari itu tidak adanya pengaruh secara signifikan dari variabel

aset tidak berwujud terhadap transfer pricing. Hasil pengujian hipotesis 3 menunjukkan aset tidak berwujud berpengaruh tidak signifikan terhadap *transfer pricing*. Penelitian ini membuktikan bahwa transaksi aset tidak berwujud tidak digunakan sebagai praktik transfer pricing untuk memindahkan keuntungan ke negara lain. Hal ini bisa jadi dikarenakan untuk menelusuri keberadaan aset tidak berwujud cukup sukar, karena keterbatasan informasi untuk menemukan harga yang sebanding dalam kondisi yang sama dan negosiasi dengan negara lain dalam pertukaran informasi juga membutuhkan sumber daya yang besar. Bisa juga karena interpretasi barang tidak berwujud lebih sulit. Karena transparansi dengan pihak luar berkurang dengan meningkatnya hal-hal yang tidak berwujud, maka mudah timbul ketidakpercayaan dalam kasus penerapan *transfer pricing*. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian (Jafri & Mustikasari, 2018) dan tidak konsisten dengan penelitian (Anh et al., 2018; Susanti & Firmansyah, 2020; Yunidar & Firmansyah, 2020)

SIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan bukti empiris mengenai pengaruh perencanaan pajak, *tunneling incentives* dan aset tidak berwujud terhadap *transfer pricing*, baik secara simultan maupun secara parsial pada perusahaan manufaktur yang listing di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2019. Kesimpulan dari penelitian ini antara lain: 1) Variabel perencanaan pajak yang diukur dengan Current ETR berpengaruh positif signifikan terhadap *transfer pricing*. 2) Tunneling incentives berpengaruh positif dan signifikan terhadap *transfer pricing*. 3) Aset tidak berwujud tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Secara simultan perencanaan pajak, *tunneling incentives* dan aset tidak berwujud berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Untuk penelitian selanjutnya bisa menggunakan proksi lain dalam mengukur transfer pricing, misal dengan menggunakan indeks seperti yang dilakukan (Richardson et al., 2013; Yunidar & Firmansyah, 2020), Indeks tersebut menggunakan pendekatan jumlah-skor yang merangkum hingga delapan item yang diambil dari laporan keuangan dan laporan tahunan perusahaan. Sedangkan untuk variabel independen yang mungkin bisa diteliti kaitannya dengan transfer pricing, seperti spesialisasi KAP, persentasi komisaris independen, maupun proksi untuk aset tidak berwujud lain, seperti biaya penelitian dan pengembangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amidu, M., Coffie, W., & Acquah, P. (2019). Transfer Pricing, Earnings Management and Tax Avoidance of Firms in Ghana. *Journal of Financial Crime*, 34(1), 1–5.
- Anh, N. H., Hieu, N. T., & Nga, D. T. (2018). Determinants of transfer pricing aggressiveness: A case of Vietnam. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 16(5), 104–112. https://seajbel.com/wp-content/uploads/2018/10/seajbel5_237.pdf
- Arham, A., Firmansyah, A., & Nor, A. M. E. (2020). Penelitian Transfer Pricing di Indonesia: Sebuah Studi Kepustakaan. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 5(1), 57. <https://doi.org/10.51211/joia.v5i1.1318>
- Barker, J., Asare, K., & Brickman, S. (2017). Transfer pricing as a vehicle in corporate tax avoidance. *Journal of Applied Business Research*, 33(1), 9–16. <https://doi.org/10.19030/jabr.v33i1.9863>
- Bartelsman, E. J., & Beetsma, R. M. W. J. (2003). Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. *Journal of Public Economics*, 87(9–10), 2225–2252. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00018-X](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00018-X)
- Devi, D. K., & Suryarini, T. (2020). *The Effect of Tax Minimization and Exchange Rate on Transfer Pricing Decisions with Leverage as Moderating*. 9(2), 110–115. <https://doi.org/10.15294/aaj.v9i2.36469>
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat.
- Helena, R., Firmansyah, A., Keuangan Negara STAN, P., Bintaro Utama Sektor, J. V., & Jaya Tangerang Selatan, B. (2018). *Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi pada Perusahaan-Perusahaan Salim Group yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. 3(Desember), 185–196. www.kemenkeu.go.id
- Hirshleifer, J. (1956). On the Economics of Transfer Pricing. *The Journal of Business*, 29(3), 172–184.
- Jafri, H. E., & Mustikasari, E. (2018). Pengaruh Perencanaan Pajak, Tunneling Incentive dan Aset Tidak Berwujud Terhadap Perilaku Transfer pricing pada Perusahaan Manufaktur yang Memiliki Hubungan Istimewa yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016. *Berkala Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 03(02), 63–77.

- Jensen, C., & Meckling, H. (1976). *The Theory of The Firm : Managerial Behavior , Agency Costs and Ownership Structure*. 3, 305–360.
- Johnson, S., Porta, R. La, Lopez-De-Silanes, F., & Shleifer, A. (2000). Tunneling. *American Economic Review*, Vol. 90(No. 2), 22–27.
- Khotimah, S. K. (2018). Pengaruh Beban Pajak, Tunnelin Incentive, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Keputusan Perusahaan Dalam Melakukan Transfer Pricing (Studi Empiris pada Perusahaan Multinasional yang Listing di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013 - 2017). *Jurnal Ekobis Dewantara*, 1(12), 125–138. <https://jurnalfe.ustjogja.ac.id/index.php/ekobis/article/view/787>
- Klassen, K. J., Lisowsky, P., & Mescall, D. (2017). Transfer Pricing: Strategies, Practices, and Tax Minimization. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), 455–493. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12238>
- Lingga, I. (2012). Aspek Perpajakan dalam Transfer Pricing dan Problematika Praktik Penghindaran Pajak (Tax Avoidance). *Zenit*, 1(3), 1–14.
- Mahdiana, M. Q., & Amin, M. N. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 7(1), 127. <https://doi.org/10.25105/jat.v7i1.6289>
- Mangoting, Y. (2000). Aspek Perpajakan dalam Praktek Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi & Keuangan*, Vol. 2(No. 1, Mei 2000), 69–82.
- Mispiyanti. (2015). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi & Investasi*, 16(1), 62–73.
- Mulyani, H. S., Prihartini, E., Sudirno, D., Ekonomika, F., & Majalengka, U. (2020). *Analisis Keputusan Transfer Pricing Berdasarkan Pajak , Tunneling dan Exchange Rate*. 20(2), 171–181.
- Nabila, R., Widiastuti, N. putu E., & Aswar, K. (2018). *Dampak Pajak, Tunneling Incentive, Leverage, dan Exchange Rate Terhadap Perlakuan Transfer Pricing*. 2, 121.
- Permatasari, P. (2004). Transfer Pricing Sebagai Salah Satu Strategi Perencanaan Pajak Bagi Perusahaan Multi Nasional. *Bina Ekonomi*, 8(1). <https://doi.org/10.26593/be.v8i1.624.%p>
- Prabaningrum, D. D., Astuti, T. P., & Harjito, Y. (2021). Pengaruh Pajak, Kepemilikan Asing, Bonus Plan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Perusahaan Melakukan Transfer Pricing (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2014-2018). *Edunomika*, 05(01), 47–61.
- Ratsianingrum, E., Harimurti, F., & Kristianto, D. (2020). Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Transfer Pricing (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2014-2018). *Jurnal Akuntansi Dan Sistem Teknologi Informasi*, 16(2), 200–207.
- Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2013). Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms. *Journal of Contemporary Accounting and Economics*, 9(2), 136–150. <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2013.06.002>
- Santosa, S. J. D., & Suzan, L. (2018). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive Dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing (Studi Kasus pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2013-2016). *Kajian Akuntansi*, 19(1), hal. 72-80.
- Santoso, Y. I., & Hidayat, K. (2020). *Gara-gara praktik penghindaran pajak, Indonesia bisa merugi Rp 68,7 triliun per tahun*. Kontan. <https://nasional.kontan.co.id/news/gara-gara-praktik-penghindaran-pajak-indonesia-bisa-merugi-rp-687-triliun-per-tahun>
- Setiawan, H. (2014). *Transfer Pricing dan Risikonya Terhadap Penerimaan Negara* (Vol. 53, Issue 9). https://www.kemenkeu.go.id/sites/default/files/2014_kajian_pprf_transfer_pricing_dan_risikonya_terhadap_penerimaan_negara.pdf
- Sikka, P., & Willmott, H. (2010). The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting*, 21(4), 342–356. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2010.02.004>
- Solikhah, B., Aryani, D. D., & Widiatami, A. K. (2021). The Determinants of Manufacturing Firms' Transfer Pricing Decisions in Indonesia. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 25(1), 174–190. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v25i1.5127>
- Suandy, E. (2017). *Perencanaan Pajak Edisi 6*.
- Susanti, A., & Firmansyah, A. (2020). Determinants of transfer pricing decisions in Indonesia

- manufacturing companies. *Jurnal Akuntansi, Perpajakan Dan Auditing*, 22(2), 51–56. <https://doi.org/xx.xxxxx/JAPA/xxxxx.%0A>
- Tiwa, E. M., Saerang, D. P. E., & Tirayoh, V. Z. (2017). Pengaruh Pajak Dan Kepemilikan Asing Terhadap Penerapan Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2013-2015. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 5(2), 2666–2675. <https://doi.org/10.35794/emba.v5i2.17105>
- Yunidar, A., & Firmansyah, A. (2020). Financial Derivatives, Financial Leverage, Intangible Assets, and Transfer Pricing Aggressiveness: Evidence from Indonesian Companies. *Jurnal Dinamika Akuntansi Dan Bisnis*, 7(1), 1–14. <https://doi.org/10.24815/jdab.v7i1.15334>