

Peran Faktor Keuangan, Tata Kelola dan Insentif Terhadap Praktik *Transfer Pricing*

Averina Melinda*, Susmita Dian Indiraswari, Mochamad Fariz Irianto

Universitas PGRI Kanjuruhan Malang, Malang, Indonesia

Informasi Artikel	Abstrak
<p>Riwayat Artikel: Diterima : 08-08-2025 Direvisi : 02-09-2025 Disetujui : 28-09-2025</p> <p>Kata Kunci: Faktor Keuangan; Insentif; Tata Kelola; <i>Transfer Pricing</i>.</p>	<p>Implementasi praktik bisnis di tingkat internasional menghadapi berbagai kendala yang signifikan bagi perusahaan multinasional, terutama terkait dengan perbedaan tarif pajak antar negara yang memengaruhi strategi <i>transfer pricing</i>. Penelitian ini berupaya menganalisis peran faktor keuangan (pajak, <i>leverage</i>, profitabilitas, dan ukuran perusahaan), tata kelola perusahaan (<i>good corporate governance</i> (CGC)) serta mekanisme insentif (<i>tunneling incentive</i> dan bonus). Metode yang dipergunakan pada penelitian ini dengan mempergunakan pendekatan kuantitatif berupa data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan serta <i>annual report</i> perusahaan yang terdaftar di web resmi Bursa Efek Indonesia maupun website tiap perusahaan sektor pertambangan. Populasi dalam penelitian ini mencakup 63 perusahaan sektor pertambangan yang tercatat di BEI selama periode 2019-2023. Berdasarkan kriteria <i>purposive sampling</i>, diperoleh 17 perusahaan sektor pertambangan yang dipilih sebagai sampel yang sesuai. Analisis data dilakukan menggunakan <i>Structural Equation Model Partial Least Square</i> (SEM-PLS) dengan bantuan <i>software</i> SmartPLS versi 4. Temuan mengindikasikan secara parsial, pajak, ukuran perusahaan dan mekanisme bonus tidak memiliki pengaruh atas <i>transfer pricing</i>. Sebaliknya, <i>leverage</i>, profitabilitas, GCG, dan <i>tunneling incentive</i> terbukti berdampak atas <i>transfer pricing</i>. Implikasi dari penelitian ini menekankan akan pentingnya penguatan regulasi pajak dan tata kelola perusahaan untuk mencegah manipulasi <i>transfer pricing</i> serta diperlukan adanya desain insentif yang tepat agar <i>transfer pricing</i> dapat dijalankan secara transparan dan akuntabel.</p>

***Penulis Korespondensi**

Tel: +6281456101083

E-mail: averinamelinda30@gmail.com

Hak cipta ©2025 Penulis.

Artikel ini diterbitkan di bawah lisensi [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).



How to Cite:

Melinda, A., Indiraswari, S. D., & Irianto, M. F. (2025). Peran Faktor Keuangan, Tata Kelola dan Insentif Terhadap Praktik *Transfer Pricing*. *Riset, Ekonomi, Akuntansi dan Perpajakan (Rekan)*, 6(2), 157~170.

1. PENDAHULUAN

Praktik bisnis internasional telah mengalami perubahan yang luar biasa akibat ekspansi ekonomi global. Untuk memaksimalkan kinerja dan keuntungan, perusahaan multinasional telah memperluas operasinya melampaui satu negara. Perbedaan tarif pajak di berbagai negara dan kebutuhan untuk secara efektif mengontrol biaya dan harga jual hanyalah dua dari sekian banyak tantangan yang dihadapi oleh bisnis yang beroperasi secara internasional. Perbedaan tarif pajak antar negara menjadi salah satu alasan utama perusahaan multinasional menerapkan praktik *transfer pricing* dalam kegiatan operasional lintas batas mereka (Adilah et al., 2022). Dalam situasi ini, penetapan harga transfer atau *transfer pricing* menjadi salah satu isu kunci, terutama ketika transaksi dilakukan antara organisasi yang berasal dari kelompok yang sama namun berbisnis di negara yang berbeda. Proses di mana perusahaan induk menentukan nilai transaksi yang melibatkan barang, layanan, ataupun aset tidak berwujud dengan afiliasi ataupun pihak terkait lainnya yang berada di negara lain dikenal sebagai harga transfer (Novalina, 2024).

Perusahaan induk dari PT Adaro Indonesia adalah PT Adaro Energy Tbk sebagai produsen batubara terbesar kedua di Indonesia. Perusahaan ini terkenal dengan produk unggulannya, Enviro Coal, yang merupakan batu bara ramah lingkungan dan rendah kalori. Pada tahun 2019, Adaro Energy Tbk. terlibat dalam tuduhan *transfer pricing* yang dilaporkan oleh Global Witness. Perusahaan ini diduga menghindari kewajiban pajak dengan menerapkan strategi *transfer pricing* melalui anak perusahaannya di luar negeri, *Coaltrade Service International* (Wulandari & Fitrianti, 2024). Pertama, mengalihkan batu bara hasil tambang dari Indonesia ke perusahaan afiliasi di luar negeri, *Coaltrade Services International*, dengan harga jual yang rendah. Selanjutnya, komoditas tersebut dijual kembali oleh afiliasi tersebut ke pasar internasional dengan harga yang jauh lebih tinggi. Kedua, *Coaltrade* mencatat insentif dari mitra eksternal dan anak perusahaan lain yang totalnya mencapai US\$55 juta sebagai pendapatan. Strategi ini memanfaatkan perbedaan tarif pajak, di mana Singapura hanya memberlakukan pajak sebesar 17%, lebih rendah daripada Indonesia. Menurut laporan Global Witness, praktik ini mengakibatkan potensi kehilangan pendapatan pajak Indonesia sebesar US\$ 125 juta atau sekitar Rp1,75 triliun selama 2009–2017. Kasus ini menggambarkan bagaimana strategi *transfer pricing* dapat memberikan manfaat pajak bagi perusahaan multinasional, tetapi juga berpotensi mengurangi pendapatan pajak untuk negara asal (Tuswandi, 2022).

Faktor yang mempengaruhi *transfer pricing* adalah pada bagian keuangan yang terdiri dari pajak. Pertimbangan pajak adalah salah satu alasan mengapa perusahaan melakukan *transfer pricing*. Untuk memenuhi tanggung jawab fiskalnya, bisnis harus membayar pajak kepada pemerintah. Perusahaan dapat menggunakan *transfer pricing*, yang melibatkan pemindahan pendapatan mereka ke perusahaan di negara-negara dengan tarif pajak yang lebih rendah, untuk menghindari pembayaran tarif pajak yang tinggi di negara mereka sendiri. Tujuan dari strategi ini adalah untuk memaksimalkan laba setelah pajak dengan mengurangi penghasilan kena pajak (Humairo, 2020). Menurut Rizanti & Karlina (2024) Bukti menunjukkan bahwa perpajakan mempengaruhi harga transfer. Namun penelitian lain tidak menemukan korelasi antara pajak dan *transfer pricing*, sehingga perusahaan mungkin ragu untuk melakukan *transfer pricing* yang agresif dalam upaya menurunkan kewajiban pajak mereka (Santioso, 2021). Perusahaan sektor pertambangan menghadapi tekanan beban pajak yang signifikan yang memengaruhi keputusan mereka dalam melakukan *transfer pricing* (Naili et al., 2024). Selain itu, mekanisme pengawasan dari pemerintah melalui peraturan seperti *Advance Pricing Agreement* (APA) juga membatasi ruang gerak perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* yang berlebihan (Prananda & Triyanto, 2020). Dengan demikian, pajak berperan sebagai faktor pendorong sekaligus pembatas perilaku *transfer pricing* perusahaan, tergantung pada lingkungan regulasi dan strategi manajemen risiko perpajakan yang diterapkan (Lukito & Sandra, 2021).

Faktor keuangan selanjutnya adalah *Leverage* yang berperan dalam praktik *transfer pricing*. *Leverage* untuk menunjukkan posisi rasio utang terhadap modal, yang dapat mendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing* sebagai strategi dalam mengelola risiko keuangan dan mengoptimalkan beban pajak. Ketika dibandingkan dengan pendanaan internal, *leverage* yang tinggi menunjukkan ketergantungan perusahaan pada modal eksternal, terutama dari kreditur (Novariantio & Dwimulyani, 2019). Menurut penelitian, organisasi yang memiliki lebih banyak utang lebih sering menggunakan *transfer pricing* untuk meningkatkan keuntungan mereka. Hal ini karena *leverage* mempengaruhi praktik *transfer pricing* (Maryanti & Agus Munandar, 2024). Sedangkan, menurut Maryanti & Agus Munandar (2024), harga transfer tidak dipengaruhi oleh *leverage*. Profitabilitas adalah aspek utama lain yang memengaruhi harga transfer, di samping *leverage*. Karena mereka lebih mungkin terkena pemeriksaan pajak dan memiliki sumber pendanaan internal yang

cukup, perusahaan yang sangat menguntungkan sering kali membatasi metode penetapan harga transfer mereka (Naili et al., 2024). Tergantung pada pendekatan manajemen dan keadaan pasar, bahkan perusahaan yang sangat sukses sekalipun dapat menggunakan *transfer pricing* untuk memaksimalkan efisiensi pajak dalam situasi tertentu (Prang et al., 2024). Menurut kajian Nuzul & Amin (2023) profitabilitas secara signifikan mempengaruhi *transfer pricing*, sedangkan menurut Fernanda et al. (2023) harga transfer tidak terpengaruh oleh profitabilitas.

Faktor keuangan selanjutnya yang digunakan sebagai kapasitas dan strategi perusahaan dalam melakukan *transfer pricing* dapat dipengaruhi oleh ukuran perusahaan, yang pada gilirannya mencerminkan cakupan aktivitas komersialnya. Perusahaan dengan lebih banyak sumber daya dan kompleksitas operasional dapat melakukan manajemen pajak yang lebih strategis, dan itulah sebabnya mengapa perusahaan yang lebih besar lebih mungkin untuk melakukan *transfer pricing*, menurut penelitian tersebut (Prang et al., 2024). Ukuran perusahaan juga berpengaruh terhadap *transfer pricing* (Wulandari & Fitrianti, 2024), sedangkan menurut Putri et al. (2023), semakin besar perusahaan maka semakin besar peluang perusahaan untuk memanfaatkan perbedaan regulasi pajak antarnegara. Ukuran perusahaan tidak hanya mencerminkan besarnya aktivitas usaha, tetapi menjadi faktor strategis yang mendorong perusahaan dalam memanfaatkan praktik *transfer pricing*. Faktor ini perlu diperhatikan karena dapat menjelaskan perbedaan intensitas transfer pricing antarperusahaan yang beroperasi dalam skala berbeda.

Selain faktor keuangan, tata kelola atau *good corporate governance* (GCG) merupakan faktor penting yang memengaruhi *transfer pricing*. GCG berkaitan dengan mekanisme pengawasan perusahaan yang bertujuan memastikan transparansi, akuntabilitas, dan kepatuhan terhadap regulasi, termasuk regulasi perpajakan. Studi terbaru menunjukkan bahwa perusahaan dengan praktik GCG yang baik cenderung lebih patuh terhadap aturan perpajakan dan mengurangi agresivitas dalam praktik *transfer pricing* (Jatnika et al., 2024). Implementasi GCG yang efektif dapat membatasi ruang gerak manajemen dalam menggunakan *transfer pricing* untuk tujuan penghindaran pajak, dengan meningkatkan pengawasan dan akuntabilitas pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya (Putra, 2025). Komite audit digunakan sebagai proksi untuk variabel GCG karena perannya yang esensial dalam bisnis, untuk menjalankan pengawasan secara independen dan bertanggung jawab terhadap operasional perusahaan. Kuantitas anggota komite audit yang lebih banyak dalam sebuah perusahaan cenderung meningkatkan kualitas GCG. Ini terjadi karena peran komite audit dalam memastikan bahwa operasional perusahaan dipantau dan dilaksanakan sesuai dengan pedoman tata kelola yang jelas dan efisien. GCG dianggap memiliki dampak pada keputusan *transfer pricing* perusahaan karena perusahaan dengan praktik manajemen yang baik biasanya memikirkan dengan serius setiap aktivitas bisnis dan menghindari tindakan yang melanggar hukum yang berlaku (Wijaya & Amalia, 2020). Studi terdahulu juga menunjukkan perbedaan hasil, di mana Sari & Puryandani (2019) menyatakan bahwa GCG berpengaruh terhadap *transfer pricing*, sedangkan Pradipta & Geraldina (2021) menemukan bahwa GCG tidak memiliki pengaruh terhadap *transfer pricing*.

Elemen selanjutnya yang dapat memengaruhi pilihan perusahaan untuk menggunakan *transfer pricing* adalah insentif salah satunya adalah *tunneling incentive*. Hal ini karena mendorong pengendali perusahaan untuk mengalihkan aset atau pendapatan dari perusahaan kepada pihak terkait untuk keuntungan pribadi (Ratnasari et al., 2025). Menurut penelitian sebelumnya, kecenderungan perusahaan pertambangan untuk melakukan *transfer pricing* berkorelasi langsung dengan besarnya insentif tunneling ((Nuzul & Amin, 2023), sedangkan menurut (Wijaya & Amalia, 2020). Di sisi lain, insentif lain yang digubakan adalah mekanisme bonus yang diterapkan oleh perusahaan juga menjadi faktor yang memotivasi manajer dalam melakukan *transfer pricing*, karena bonus yang diberikan seringkali dikaitkan dengan kinerja laba, sehingga manajer terdorong untuk mengatur harga transfer agar laba terlihat optimal (Yulia & Fitriana, 2025). Ada kemungkinan manipulasi laporan keuangan jika mekanisme ini diterapkan. Ketika kompensasi manajemen langsung terkait dengan pencapaian profit, motivasi untuk terlibat dalam manajemen laba meningkat untuk membuat target tampak tercapai dan bonus tetap didapatkan, meskipun tidak mencerminkan kinerja nyata perusahaan (Prananda & Triyanto, 2020). Studi terdahulu menurut Artauli & Kuntadi (2024) menemukan bahwa harga transfer dipengaruhi oleh skema bonus, tetapi sesuai Fadilla & Budiantara (2023) telah menunjukkan bahwa mekanisme bonus tidak mempengaruhi harga transfer.

Meskipun sudah banyak kajian tentang *transfer pricing* terdapat **gap penelitian** yaitu kebanyakan masih cenderung berfokus pada faktor-faktor seperti pajak, *leverage*, dan profitabilitas, serta jarang mengintegrasikan berbagai variabel dalam satu kerangka analisis. Temuan dari berbagai studi sebelumnya menunjukkan hasil yang berbeda dan belum memberikan kesimpulan yang konsisten. Oleh karena itu, **kebaruan penelitian** ini terletak pada integrasi tujuh variabel, yaitu pajak,

leverage, profitabilitas, ukuran perusahaan, GCG, *tunneling incentive*, dan mekanisme bonus ke dalam model analisis yang komprehensif. Penelitian ini berupaya guna menyumbangkan kontribusi terhadap keterbatasan pada referensi sebelumnya, di mana studi-studi sebelumnya, seperti yang dilakukan oleh Fadilla & Budiantara (2023); Fernanda et al. (2023) hanya membahas satu atau dua faktor secara terpisah.

Penelitian ini menggunakan perusahaan sektor pertambangan sebagai objek kajian. Sektor ini dipilih karena memiliki karakteristik khas, seperti aset berstruktur besar, keterlibatan modal asing yang tinggi, serta operasional yang melibatkan berbagai negara. Selain itu, sektor pertambangan memberikan kontribusi yang besar terhadap perolehan pajak negara. Sehingga, praktik *transfer pricing* di sektor ini tidak hanya memengaruhi keberlanjutan perusahaan, tetapi juga berpotensi memberikan dampak besar pada stabilitas ekonomi nasional. Berdasarkan hal tersebut di atas, **tujuan utama penelitian** ini adalah untuk menginvestigasi, untuk perusahaan-perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di BEI, dampak pajak, *leverage*, profitabilitas, ukuran perusahaan, GCG, *tunneling incentive*, dan sistem bonus terhadap *transfer pricing*. **Penelitian ini memberikan kontribusi** yang berharga bagi regulator dan perusahaan tentang bagaimana meningkatkan transparansi, kepatuhan pajak, dan tata kelola dengan mengintegrasikan variabel-variabel ini dan mengembangkan pengetahuan ilmiah yang lebih menyeluruh tentang elemen-elemen yang mempengaruhi *transfer pricing*.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian kuantitatif, yang mengandalkan data numerik untuk analisis statistik, digunakan dalam bidang ini. Pendekatan ini berusaha untuk memperjelas kejadian tertentu dengan menarik perhatian pada sifat-sifat populasi yang diteliti. Penelitian ini berpusat pada pengujian dampak dari variabel-variabel independen berikut ini terhadap variabel dependen - baik secara positif maupun negatif: Variabel faktor keuangan (pajak, *leverage*, profitabilitas, ukuran perusahaan), faktor GCG, dan faktor insentif (*tunneling incentive*, mekanisme bonus). Data yang digunakan bersumber dari situs resmi perusahaan pertambangan yang terdaftar di BEI selain dari BEI sendiri (www.idx.co.id). Sebanyak 63 perusahaan dari industri pertambangan yang terdaftar di BEI dari tahun 2019 hingga 2023 menjadi populasi penelitian ini. Selama lima tahun, 85 sampel dipilih dari 17 perusahaan tersebut. Perusahaan yang memenuhi kriteria tertentu yang berkaitan dengan tujuan penelitian dicari dengan menggunakan pendekatan *purposive sample*, yang digunakan dalam prosedur pengambilan sampel. Perusahaan-perusahaan di sektor pertambangan yang memenuhi kriteria berikut ini akan dipertimbangkan untuk dimasukkan dalam penelitian ini: a) harus terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) antara tahun 2019 dan 2023; b) harus secara kontinyu melaporkan laporan keuangan di BEI selama tahun 2019 dan 2023; c) harus menghasilkan laba selama periode pengamatan; dan d) laporan keuangan mereka harus mencakup semua variabel yang diperlukan untuk penelitian ini.

2.1. Model Pengukuran (*Outer Model*)

Outer Model diuji dengan mengukur *loading factor*, yang menunjukkan tingkat keterkaitan antara indikator dan konstruk tak teramati. Validitas pengujian dianggap terpenuhi apabila nilai *loading factor* melebihi 0,7.

2.2. Model Struktural (*Inner Model*)

Inner model bertujuan untuk menelaah keterlibatan antara variabel laten yang saling berkaitan dalam suatu model penelitian. Evaluasi terhadap *inner model* dilaksanakan dengan memeriksa hasil *R-Square* (R^2), yang merupakan koefisien determinasi yang menggambarkan Seberapa besar konstruk eksogen dapat menerangkan konstruk endogen. Nilai R^2 dikategorikan menjadi tiga tingkatan: 0,67 (kuat), 0,33 (sedang), serta 0,19 (lemah).

2.3. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis bertujuan untuk menilai kebenaran hipotesis alternatif (H_a). Penentuan hasil dilakukan dengan mempertimbangkan nilai *T-statistic*, *P-value*, serta *Original Sample*. Hipotesis dinyatakan diterima apabila nilai *T-statistic* $\geq 1,96$ dan *P-value* $< 0,05$ (untuk tingkat signifikansi 5%), serta nilai *Original Sample* bernilai positif. Penelitian ini menerapkan pengujian hipotesis dua arah (*two-tailed*), sehingga interpretasi nilai *T-statistic* dan *P-value* harus disesuaikan dengan membagi dua nilai signifikansi. Namun demikian, nilai *T-statistic* tetap harus melebihi 1,96 agar hipotesis dinyatakan signifikan secara statistik pada tingkat signifikansi 5% atau 0,05.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

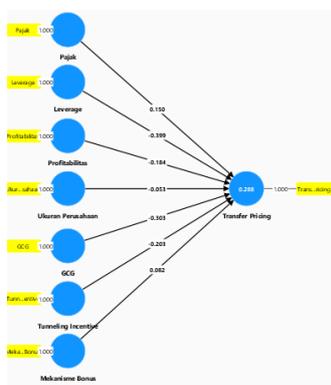
3.1. Uji Statistik Deskriptif

Berlandaskan *Tabel 1*, Dari hasil statistik deskriptif terlihat bahwa variabel pajak memiliki nilai rata-rata 0,258 dengan standar deviasi 0,170 yang menunjukkan variasi relatif moderat antar perusahaan. *Leverage* memiliki rata-rata 0,856 namun standar deviasi 0,852 cukup tinggi, artinya terdapat perbedaan besar dalam tingkat utang perusahaan sampel. Profitabilitas menunjukkan rata-rata 0,140 dengan sebaran rendah (SD 0,139), menandakan sebagian besar perusahaan berada pada tingkat laba yang mirip. Ukuran perusahaan memiliki rata-rata 27,643 dengan median 28,420, menunjukkan mayoritas perusahaan dalam sampel tergolong besar. Variabel GCG relatif stabil dengan rata-rata 3,129 dan standar deviasi 0,480, yang berarti praktik tata kelola perusahaan cukup konsisten antar sampel. *Tunneling incentive* memiliki rata-rata 0,566 dengan deviasi kecil (0,118), menandakan tingkat konsistensi antar perusahaan. Sementara itu, mekanisme bonus rata-ratanya 2,030 namun dengan variasi cukup tinggi. Untuk variabel *transfer pricing*, rata-ratanya 0,222 dengan standar deviasi 0,275, menunjukkan adanya perbedaan cukup besar dalam intensitas praktik *transfer pricing* antar perusahaan.

Tabel 1. Statistik Deskriptif

Name	Mean	Median	Standard Deviation
Pajak	0.258	0.230	0.170
Leverage	0.856	0.470	0.852
Profitabilitas	0.140	0.100	0.139
Ukuran Perusahaan	27.643	28.420	3.227
GCG	3.129	3.000	0.480
Tunneling Incentive	0.566	0.570	0.118
Mekanisme Bonus	2.030	1.210	0.275
Transfer Pricing	0.222	0.110	0.275

Hasil analisis dari uji *path diagram* (lihat *Gambar 1*) menunjukkan bahwa pajak berpengaruh positif paling besar terhadap *transfer pricing* dengan koefisien 0,288, artinya semakin tinggi beban pajak semakin besar peluang perusahaan melakukan *transfer pricing*. *Leverage* juga berpengaruh positif sebesar 0,150, menunjukkan bahwa perusahaan berutang tinggi cenderung mengatur transaksi untuk menjaga likuiditas. Sebaliknya, profitabilitas berpengaruh negatif sebesar -0,184, menandakan perusahaan dengan laba tinggi lebih berhati-hati dalam melakukan *transfer pricing*. Ukuran perusahaan pun berpengaruh negatif dengan koefisien -0,033, yang mengindikasikan perusahaan besar cenderung lebih diawasi sehingga peluang melakukan *transfer pricing* lebih kecil. *Good Corporate Governance* (GCG) memiliki pengaruh negatif sebesar -0,203, menegaskan peran tata kelola yang baik dalam menekan praktik *transfer pricing*. Sementara itu, *tunneling incentive* berpengaruh positif sebesar 0,082, yang menunjukkan adanya dorongan pemegang saham pengendali memindahkan keuntungan melalui *transfer pricing*. Mekanisme bonus juga berpengaruh positif sebesar 0,082, yang berarti adanya insentif laba mendorong manajer melakukan *transfer pricing* untuk memperoleh bonus lebih tinggi.



Gambar 1. Path Diagram

3.2. Model Pengukuran (*Outer Model*)

Berlandaskan *Tabel 2*, seluruh indikator dalam penelitian ini menunjukkan nilai *outer loading* atau *loading factor* yang melebihi kriteria tersebut. Oleh karena itu, seluruh indikator pada masing-masing variabel dapat dinyatakan valid.

Tabel 2. Nilai *Outer Loadings*

	<i>Outer Loadings</i>
GCG <- GCG	0.170
<i>Leverage</i> <- <i>Leverage</i>	0.852
Mekanisme Bonus <- Mekanisme Bonus	0.139
Pajak <- Pajak	3.227
Profitabilitas <- Profitabilitas	0.480
<i>Transfer Pricing</i> <- <i>Transfer Pricing</i>	0.118
<i>Tunneling Incentive</i> <- <i>Tunneling Incentive</i>	0.275
Ukuran Perusahaan <- Ukuran Perusahaan	0.275

3.3. Model Struktural (*Inner Model*)

Hasil *Tabel 3* menunjukkan bahwa nilai *R-squared* sebesar 0,288, yang berarti bahwa variabel pajak, *leverage*, profitabilitas, ukuran perusahaan, GCG, *tunneling incentive*, dan mekanisme bonus dapat dijelaskan oleh variabel harga transfer sebesar 28,8%. Berdasarkan angka tersebut, terlihat bahwa faktor-faktor independen tersebut masih memiliki pengaruh yang kecil terhadap *transfer pricing*. Faktor-faktor lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini dapat mempengaruhi sebesar 71,2%.

Tabel 3. Nilai *R-square* (R^2)

	R-square	R-square Adjusted
Transfer Pricing	0.288	0.223

3.4. Uji Hipotesis

Hasil uji hipotesis pada *Tabel 4* menunjukkan bahwa:

A. Pajak

Temuan untuk variabel pajak yang diperoleh dari analisis data dengan pendekatan *Partial Least Square* (PLS) tidak menunjukkan pengaruh terhadap *transfer pricing*. Nilai *T-Statistic* = 1,503, yang kurang dari ambang batas krusial 1,96, dan *P-Values* = 0,133, yang lebih dari tingkat signifikansi (*alpha*) 0,05. Sesuai dengan hasil tersebut, penelitian ini menyimpulkan bahwa hipotesis 1 (H_2) tidak dapat diterima.

B. *Leverage*

Terdapat bukti empiris bahwa *leverage* berpengaruh terhadap *transfer pricing*, sesuai dengan hasil analisis data yang diperoleh melalui pendekatan *Partial Least Square* (PLS). Nilai *T-Statistic* sebesar 4,249 melewati ambang batas 1,96, dan nilai *P-Values* sebesar 0,000 berada di bawah tingkat signifikansi (*alpha*) 5% atau 0,05. Kedua syarat tersebut terpenuhi, sehingga variabel *leverage* dapat dikatakan berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Dengan demikian, hipotesis 2 (H_2) diterima.

C. Profitabilitas

Analisis yang dilakukan dengan menggunakan teknik analisis data *Partial Least Square* (PLS) menunjukkan bahwa variabel profitabilitas berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Nilai *T-Statistic* = 2,665, yang lebih tinggi dari nilai kritis 1,96, dan *P-Values* = 0,008, yang lebih rendah dari ambang batas signifikansi (*alpha*) 0,05. Setelah semua kondisi terpenuhi,

dapat disimpulkan bahwa profitabilitas berhubungan dengan kecenderungan untuk menggunakan *transfer pricing*. Oleh karena itu, hipotesis ketiga (H_3) diterima.

D. Ukuran Perusahaan

Berdasarkan hasil temuan dari teknik analisis data *Partial Least Square* (PLS), variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*. Nilai *T-Statistic* = 0,518, yang secara signifikan lebih rendah dari batas kritis 1,96, dan *P-Values* = 0,604, yang lebih tinggi dari ambang batas signifikansi 0,05. Oleh karena itu, data tidak mendukung hipotesis 4 (H_4).

E. Good Corporate Governance (GCG)

Analisis yang dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Partial Least Square* (PLS) menghasilkan temuan yang menunjukkan pengaruh *Good Corporate Governance* (GCG) terhadap *transfer pricing*. Nilai *T-Statistic* sebesar 2,572 lebih besar dari nilai kritis 1,96, dan nilai *P-Values* sebesar 0,010 lebih rendah dari ambang batas signifikansi 0,05. Dapat disimpulkan bahwa GCG mempengaruhi *transfer pricing* setelah syarat-syarat penting terpenuhi. Oleh karena itu, hipotesis 5 (H_5) diterima.

F. Tunneling Incentive

Pengaruh variabel *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* ditemukan melalui analisis data dengan pendekatan *Partial Least Square* (PLS). Nilai *T-Statistic* = 2,087, yang lebih besar dari 1,96, dan *P-Values* = 0,037, yang lebih kecil dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa variabel *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing* karena kedua indikasi statistik tersebut signifikan. Oleh karena itu, hipotesis keenam (H_6) diterima.

G. Mekanisme Bonus

Studi data dengan menggunakan pendekatan *Partial Least Square* (PLS) menunjukkan bahwa *transfer pricing* tidak dipengaruhi oleh variabel mekanisme bonus. Nilai *T-Statistic* = 1,376 (kurang dari ambang batas kritis 1,96), dan *P-Values* = 0,169 (lebih dari tingkat signifikansi 0,05) membuktikan hal ini. Dapat disimpulkan bahwa variabel mekanisme bonus tidak mempengaruhi *transfer pricing* karena tidak ada indikasi yang memenuhi syarat pengujian. Oleh karena itu, penelitian ini tidak mendukung hipotesis 7 (H_7).

Tabel 4. Hasil Uji Statistik

Variabel	Original Sample	Standard Deviation	T Statistic	P Values	Keterangan
Pajak	0.258	0.230	1.503	0.133	Tidak Berpengaruh
Leverage	0.856	0.470	4.249	0.000	Berpengaruh
Profitabilitas	0.140	0.100	2.665	0.008	Berpengaruh
Ukuran Perusahaan	27.643	28.420	0.518	0.604	Tidak Berpengaruh
GCG	3.129	3.000	2.572	0.010	Berpengaruh
Tunneling Incentive	0.566	0.570	2.087	0.037	Berpengaruh
Mekanisme Bonus	2.030	1.210	1.376	0.169	Tidak Berpengaruh

Pengaruh Pajak Terhadap *Transfer Pricing*

Berlandaskan temuan dalam penelitian ini, hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa pajak tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, dengan nilai *T-Statistic* = 1,503, yang kurang dari ambang batas krusial 1,96, dan *P-Values* = 0,133, yang lebih dari tingkat signifikansi (*alpha*) 0,05, sehingga H_1 ditolak. Pajak tidak berdampak atas *transfer pricing* meskipun fenomena global menunjukkan *transfer pricing* sering dikaitkan dengan penghindaran pajak; namun, alasan perusahaan melakukan *transfer pricing* tidak semata karena pajak, melainkan terdapat faktor lain seperti efisiensi operasional. *Transfer pricing* dapat digunakan perusahaan untuk mengoptimalkan operasional dan aliran pendapatan antar entitas dalam perusahaan, bukan hanya untuk memindahkan laba ke wilayah dengan tarif pajak rendah. Oleh karena itu, perusahaan lebih memilih menggunakan teknik perencanaan pajak yang spesifik daripada sekadar mengandalkan *transfer pricing* untuk

mengurangi beban pajak secara langsung.

Dari perspektif *teori sinyal*, yang menekankan bahwa perusahaan menggunakan kebijakan perpajakan sebagai sinyal positif kepada investor dan pemangku kepentingan, hasil ini tidak sejalan. Jika pajak berdampak, maka *transfer pricing* harusnya menjadi indikator efisiensi pajak yang signifikan dalam komunikasi informasi. Namun, fakta bahwa pajak tidak memengaruhi *transfer pricing* menunjukkan bahwa perusahaan tidak menggunakan kebijakan harga transfer untuk mengomunikasikan efisiensi fiskal. Dengan kata lain, *transfer pricing* bukanlah sinyal pajak, melainkan strategi manajerial yang lebih luas yang tidak hanya berfokus pada beban pajak. Hal ini menjelaskan bahwa *teori sinyal* dalam konteks pajak kurang mendukung hubungan signifikan antara pajak dan praktik *transfer pricing*. Temuan ini selaras dengan studi oleh Wulandari & Fitrianti (2024) dan Yanti & Pratiwi (2021) yang menyatakan pajak tidak berdampak atas *transfer pricing*. Kendati demikian, temuan ini berbeda dengan studi oleh Rizanti & Karlina (2024) yang menunjukkan pajak berdampak atas *transfer pricing*.

Pengaruh Leverage Terhadap Transfer Pricing

Berlandaskan temuan dalam penelitian ini, hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap *transfer pricing*, dengan nilai 4,249 untuk *T-Statistic* melewati ambang batas 1,96, dan nilai 0,000 untuk *P-Values* berada di bawah tingkat signifikansi (*alpha*) 0,05, sehingga H_2 **diterima**. Temuan ini konsisten dengan situasi di perusahaan internasional dengan sistem pembiayaan yang rumit, di mana tingkat utang yang tinggi dapat menekan stabilitas kinerja keuangan. *Leverage* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan sangat bergantung pada sumber pembiayaan eksternal, terutama kreditur, yang meningkatkan risiko dianggap tidak sehat secara finansial.

Sesuai dengan *teori sinyal*, tingginya tingkat utang menjadi sinyal negatif (*bad news*) bagi investor dan kreditur karena beban bunga yang harus dibayar perusahaan dapat mengurangi laba yang tersedia dan meningkatkan risiko gagal bayar. Dalam situasi ini, perusahaan cenderung menggunakan teknik *transfer pricing* sebagai strategi untuk mengatur pendapatan dan menampilkan kinerja keuangan yang lebih stabil dan sehat. *Transfer pricing* berfungsi sebagai sinyal positif yang dikirimkan manajemen kepada pemangku kepentingan eksternal, menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengelola beban utang dan menjaga stabilitas keuangan meskipun menghadapi risiko *leverage* tinggi. Dengan demikian, *transfer pricing* menjadi alat komunikasi yang penting dalam menghadapi asimetri informasi terkait kondisi finansial perusahaan sehingga membantu mempertahankan kepercayaan investor dan kreditur. Temuan ini selaras dengan studi oleh Maryanti & Agus Munandar (2024) yang menyatakan *leverage* berdampak atas *transfer pricing*. Kendati demikian, temuan ini berbeda dengan studi oleh Adilah et al. (2022) yang menunjukkan *leverage* tidak berdampak atas *transfer pricing*.

Pengaruh Profitabilitas terhadap Transfer Pricing

Berlandaskan temuan dalam penelitian ini, hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *transfer pricing*, dengan nilai *T-Statistic* = 2,665, yang lebih tinggi dari nilai kritis 1,96, dan *P-Values* = 0,008, yang lebih rendah dari ambang batas signifikansi (*alpha*) 0,05, sehingga H_3 **diterima**. Ini sesuai dengan fenomena perusahaan, semakin besar keuntungan yang diperoleh perusahaan, semakin besar pula insentif untuk mengalihkan laba ke entitas lain demi efisiensi pajak. Laba besar dijadikan indikator keberhasilan dan stabilitas perusahaan, yang mendorong perusahaan untuk menerapkan *transfer pricing* sebagai strategi untuk mempertahankan dan menampilkan performa keuangan yang kuat. *Transfer pricing* berperan ganda sebagai alat pengelolaan beban pajak dengan mengalihkan laba ke entitas di negara dengan tarif pajak lebih rendah dan sebagai sinyal efisiensi manajerial kepada pasar. Dengan demikian, profitabilitas tinggi tidak hanya menunjukkan kinerja perusahaan yang baik, tetapi juga menciptakan insentif kuat bagi praktik *transfer pricing* guna mengoptimalkan efisiensi fiskal sekaligus menjaga citra positif di mata investor.

Sesuai dengan *teori sinyal*, yang menekankan pentingnya pemaparan informasi oleh manajemen kepada pihak eksternal untuk mengurangi asimetri informasi. Dalam kerangka ini, profitabilitas yang tinggi dapat dijadikan sebagai sinyal positif yang ingin ditunjukkan kepada penanam modal serta pemangku kepentingan lainnya. Sehingga, perusahaan yang mencetak laba besar cenderung menggunakan *transfer pricing* sebagai alat untuk menjaga stabilitas performa keuangan, sekaligus menyampaikan citra efisiensi manajerial kepada pasar. Temuan ini selaras dengan studi oleh Nuzul & Amin (2023) yang menyatakan profitabilitas berdampak atas *transfer pricing*. Kendati temuan ini berbeda dengan studi oleh Fernanda et al. (2023) yang menunjukkan profitabilitas tidak berdampak atas *transfer pricing*.

Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap *Transfer Pricing*

Berlandaskan temuan dalam penelitian ini, hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, dengan nilai *T-Statistic* = 0,518, yang secara signifikan lebih rendah dari batas kritis 1,96, dan *P-Values* = 0,604, yang lebih tinggi dari ambang batas signifikansi 0,05, sehingga H_4 **ditolak**. Seperti yang ditunjukkan oleh perusahaan besar seperti Adaro dan Rio Tinto, ukuran suatu perusahaan menunjukkan cakupan operasinya dan kemampuannya untuk menghasilkan keuntungan. Ini juga sering dikaitkan dengan peluang *transfer pricing*. Namun, penelitian ini mengindikasikan *transfer pricing* tidak eksklusif untuk perusahaan besar. Strategi *transfer pricing* tidak lagi terbatas pada korporasi besar saja, karena bisnis kecil dan menengah sekarang dapat terlibat dalam operasi lintas batas. Oleh karena itu, struktur kepemilikan, hubungan afiliasi, dan metode pengelolaan keuangan masing-masing entitas memiliki pengaruh yang lebih besar pada keputusan *transfer pricing* dibandingkan dengan ukuran perusahaan. *Teori sinyal* tidak memberikan dukungan kuat bahwa ukuran perusahaan menjadi sinyal signifikan dalam praktik *transfer pricing*, karena sinyal yang dikirim dalam laporan keuangan tidak semata-mata bergantung pada besarnya perusahaan, melainkan pada bagaimana informasi yang relevan dan tersembunyi (seperti *transfer pricing*) dikelola dan disampaikan. Temuan ini selaras dengan studi oleh Putri et al. (2023) dan Naili et al. (2024) yang menyatakan ukuran perusahaan tidak berdampak atas *transfer pricing*. Kendati temuan ini berbeda dengan studi oleh Wulandari & Fitrianti (2024) yang menunjukkan ukuran perusahaan berdampak atas *transfer pricing*.

Pengaruh GCG Terhadap *Transfer Pricing*

Berlandaskan temuan dalam penelitian ini, hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa *Good Corporate Governance* (GCG) berpengaruh terhadap *transfer pricing*, dengan nilai *T-Statistic* sebesar 2,572 lebih besar dari nilai kritis 1,96, dan nilai *P-Values* sebesar 0,010 lebih rendah dari ambang batas signifikansi 0,05, sehingga H_5 **diterima**. Temuan ini membuktikan perusahaan dengan GCG yang baik cenderung terlibat dalam praktik *transfer pricing*, salah satunya ditunjukkan melalui keberadaan komite audit yang cukup banyak. Semakin banyak keberadaan komite audit dalam perusahaan, maka semakin besar pula peran mereka dalam meningkatkan efektivitas pengawasan dan kualitas tata kelola. *Teori sinyal* mendukung penelitian ini, karena keberadaan dan kualitas komite audit memberikan sinyal positif kepada investor bahwa perusahaan menjalankan praktik tata kelola yang baik dan melaksanakan pengawasan internal secara efektif. Hal ini dipercaya dapat mengurangi praktik manipulasi seperti *transfer pricing* yang bertujuan untuk mengalihkan keuntungan secara tidak wajar. Temuan ini selaras dengan studi oleh Amarta et al. (2020) dan Sari & Puryandani (2019) yang mengemukakan GCG berdampak atas *transfer pricing*. Kendati temuan ini berbeda dengan studi oleh Pradipta & Geraldina (2021) yang menunjukkan GCG tidak berdampak atas *transfer pricing*.

Pengaruh *Tunneling Incentive* terhadap *Transfer Pricing*

Berlandaskan temuan dalam penelitian ini, hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa *tunneling incentive* berpengaruh terhadap *transfer pricing*, dengan nilai *T-Statistic* = 2,087, yang lebih besar dari 1,96, dan *P-Values* = 0,037, yang lebih kecil dari 0,05, sehingga H_6 **diterima**. Guna menerapkan insentif *tunneling incentive*, keuntungan perusahaan dipindahkan ke afiliasi, yang mengurangi keuntungan yang dilaporkan oleh perusahaan induk. Studi ini menunjukkan bahwa seiring dengan meningkatnya jumlah saham yang dikuasai oleh pemegang saham mayoritas, diikuti oleh kecenderungan perusahaan untuk menggunakan regulasi *transfer pricing* juga meningkat. Hal ini terjadi ketika anak perusahaan dan perusahaan induk menandatangani perjanjian pembelian pada harga yang lebih tinggi daripada nilai pasar. Pemegang saham mayoritas mendapatkan keuntungan dari posisi ini karena pendapatan mengalir ke perusahaan yang berada di bawah kontrol mereka, tetapi investor menderita karena dividen dibagikan dengan lebih jarang akibat biaya yang lebih tinggi yang ditimbulkan dalam transaksi ini. *Teori sinyal* mendukung pengaruh *tunneling incentive* terhadap *transfer pricing* karena *transfer pricing* berfungsi sebagai alat komunikasi yang sengaja dimanfaatkan pemegang saham mayoritas untuk menyampaikan sinyal terselubung mengenai pengelolaan laba dan aset dalam perusahaan. Strategi ini memperlihatkan bagaimana informasi asimetris dan kepentingan pengendali dapat memengaruhi keputusan *transfer pricing* sebagai bagian dari upaya pengendalian internal dan komunikasi pasar. Temuan ini sejalan dengan studi oleh Nuzul & Amin (2023) yang mengemukakan *tunneling incentive* berdampak atas *transfer pricing*. Kendati temuan ini berbeda dengan studi oleh Wijaya & Amalia (2020) yang menunjukkan *tunneling incentive* tidak berdampak atas *transfer pricing*.

Pengaruh Mekanisme Bonus Terhadap *Transfer Pricing*

Berlandaskan temuan dalam penelitian ini, hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa mekanisme bonus tidak berpengaruh terhadap *transfer pricing*, dengan nilai *T-Statistic* = 1,376 (kurang dari ambang batas kritis 1,96), dan *P-Values* = 0,169 (lebih dari tingkat signifikansi 0,05), sehingga H_7 **ditolak**. Mekanisme bonus ialah cara bagi pemilik bisnis untuk memberikan kompensasi kepada manajer atau direktur atas keberhasilan mereka, yang sering kali diukur dengan jumlah keuntungan yang diperoleh. Manajemen dapat didorong untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan melalui teknik ini. Namun, bonus dan insentif lainnya juga dapat menimbulkan motivasi untuk memalsukan catatan keuangan untuk memberikan kesan bahwa tujuan keuntungan telah tercapai. Penetapan *transfer pricing* tidak selalu mencerminkan kinerja atau keberhasilan manajerial yang dimaksudkan untuk disoroti kepada investor. Dari sudut pandang *teori sinyal*, mekanisme bonus tidak berfungsi langsung sebagai sinyal yang mempengaruhi penetapan *transfer pricing*. Dengan kata lain, penetapan *transfer pricing* berfungsi kurang sebagai indikator terbuka dari efektivitas manajemen dan lebih sebagai alat manajemen internal yang berkaitan dengan kepentingan otoritas pajak dan pemegang saham mayoritas. Ini menjelaskan mengapa praktik *transfer pricing* sering kali tidak banyak dipengaruhi oleh mekanisme bonus. Temuan ini justru mengindikasikan perusahaan sering kali memiliki prioritas lain yang lebih penting, selaras dengan studi oleh Fadilla & Budiantara (2023) yang menunjukkan mekanisme bonus tidak berdampak atas *transfer pricing*. Kendati temuan ini berbeda dengan studi oleh Rizanti & Karlina (2024) yang menunjukkan mekanisme bonus berdampak atas *transfer pricing*.

4. KESIMPULAN

Dengan menggunakan data dari bisnis sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), penelitian ini berusaha untuk mengeksplorasi dampak faktor keuangan (pajak, *leverage*, profitabilitas, ukuran perusahaan), GCG, serta insentif (*tunneling incentive*, dan sistem bonus terhadap *transfer pricing*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi prosedur *transfer pricing* antara lain profitabilitas, *leverage*, GCG, dan *tunneling incentive*. Namun demikian, nilai R-square (R^2) dari penelitian ini yang hanya sebesar 28,8% mengindikasikan bahwa variabel-variabel independen tersebut tidak cukup menjelaskan perubahan *transfer pricing*. Untuk mengidentifikasi karakteristik yang lebih relevan yang dapat meningkatkan model penelitian di masa mendatang, perlu dilakukan evaluasi yang lebih menyeluruh terhadap penelitian-penelitian sebelumnya.

Melihat adanya kekurangan yang ada dalam penelitian ini, dianjurkan agar peneliti di masa mendatang untuk memperluas jumlah sampel dan tidak membatasi objek penelitian hanya pada sektor pertambangan. Akan lebih baik jika mencakup sektor lainnya, seperti sektor keuangan, manufaktur, maupun sektor industri lainnya yang relevan. Penelitian mendatang juga diharapkan dapat mempertimbangkan penggunaan variabel independen yang lebih sesuai dan representatif, guna menggambarkan konstruk penelitian secara lebih menyeluruh. Hal ini menjadi krusial mengingat dalam penelitian ini, variabel independen yang dikenakan hanya mampu memaparkan pengaruh terhadap *transfer pricing* sebesar 28,8%, yang membuktikan bahwa masih terdapat elemen tambahan lain yang berpotensi mempengaruhi praktik tersebut namun belum tercakup dalam analisis ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam proses penelitian ini. Ucapan terima kasih khusus ditujukan kepada kedua orang tua, dosen pembimbing, serta rekan-rekan yang senantiasa membantu hingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.

DEKLARASI

Kontribusi Penulis

Penelitian ini dilaksanakan oleh penulis pertama, Averina Melinda, sedangkan penulisan artikel disusun bersama dengan Susmita Dian Indiraswari dan Mochamad Fariz Irianto, selaku dosen pembimbing pertama dan kedua yang senantiasa memberikan arahan dan masukan berharga, turut mendampingi serta memberikan kontribusi dalam proses

penelitian hingga penyusunan artikel ini.

Pernyataan Pendanaan

Seluruh biaya yang timbul dalam penelitian ini ditanggung secara mandiri oleh penulis pertama.

Konflik Kepentingan

Penulis menegaskan bahwa penelitian ini bebas dari konflik kepentingan dalam bentuk apa pun.

DAFTAR PUSTAKA

- Adilah, N., Abbas, D. S., Hidayat, I., & Rohmansyah, B. (2022). Pengaruh Kepemilikan Asing, Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Beban Pajak terhadap Transfer Pricing. *Akuntansi*, 1(4), 179–201. <https://doi.org/10.55606/jurnalrisetilmuakuntansi.v1i4.120>
- Amarta, S. Z., Askandar, N. S., & Mahsuni, A. W. (2020). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, dan Good Corporate Governance (GCG) terhadap Indikasi Melakukan Transfer Pricing pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2016–2019. *e_Jurnal Ilmiah Riset Akuntansi*, 9(06). <https://jim.unisma.ac.id/index.php/jra/article/view/8409>
- Artauli, S., & Kuntadi, C. (2024). Pengaruh Manajemen Pajak, Mekanisme Bonus, dan Kepemilikan Asing terhadap Transfer Pricing. *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 2(3), 442–454. <https://doi.org/10.572349/neraca.v2i3.1210>
- Fadilla, N., & Budiantara, M. (2023). Pengaruh Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Transfer Pricing. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(2), 3921–3931. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i2.5421>
- 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, 01–21. <https://doi.org/10.25299/jafar.2023.14243>
- Humairo, L. J. (2020, September 17). *Pengaruh Pajak terhadap Keputusan Transfer Pricing Perusahaan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2018)* [Skripsi]. Universitas Brawijaya. <https://repository.ub.ac.id/id/eprint/205386/>
- Jatnika, I., Hutapea, L. N. S., & Suryadi, D. (2024). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Yang Listing di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 14(3), 485–495. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJA/article/view/86676>
- Lukito, D. P., & Sandra, A. (2021). Pengaruh Capital Intensity, Profitabilitas, dan Financial Distress terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi*, 10(2), 114–125. <https://doi.org/10.46806/ja.v10i2.803>
- Maryanti, C. S., & Agus Munandar. (2024). The Effect Of Taxes, Tunneling Incentives, Bonus Mechanism, Leverage On Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi*, 28(1), 147–165. <https://doi.org/10.24912/ja.v28i1.1797>
- Naili, G. I., Manrejo, S., & Faeni, D. P. (2024). Beban Pajak, Mekanisme Bonus dan Ukuran Perusahaan terhadap Transfer Pricing pada Perusahaan Sektor Pertambangan (BEI 2018–2022). *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 3(3), 1346–1359. <https://doi.org/10.55681/sentri.v3i3.2457>
- Novalina, S. (2024). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus, Exchange Rate, Profitabilitas, dan Leverage Pada Keputusan Melakukan Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2017 - 2019. *Co-Value Jurnal Ekonomi Koperasi dan kewirausahaan*, 14(12). <https://doi.org/10.59188/covalue.v14i12.4338>

- Novarianto, A., & Dwimulyani, S. (2019). Pengaruh Penghindaran Pajak, Leverage, Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan dengan Transparansi Perusahaan sebagai Variabel Moderasi. *Prosiding Seminar Nasional Pakar*, 2.43.1–2.43.6. <https://doi.org/10.25105/pakar.v0i0.4320>
- 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>
- Pradipta, R., & Geraldina, I. (2021). Pengaruh Corporate Governance, Mekanisme Bonus dan Tunneling Incentives terhadap Transfer Pricing Perusahaan Manufaktur Multinasional yang Terdaftar Dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2013-2018. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 17(2), 61–72. <https://doi.org/10.35384/jkp.v17i2.322>
- Prananda, R. ', & Triyanto, D. N. (2020). Pengaruh Beban Pajak, Mekanisme Bonus, Exchange Rate, dan Kepemilikan Asing terhadap Indikasi Melakukan Transfer Pricing. *Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 9(2), 211–225. <https://doi.org/10.21831/nominal.v9i2.30914>
- Prang, B. B. H., Warongan, J. D. L., & Mintalangi, S. S. E. (2024). Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 2(1), 42–51. <https://doi.org/10.58784/mbkk.100>
- Putra, M. A. F. H. M. (2025). Pengaruh Beban Pajak, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan terhadap Transfer Pricing dimoderasi oleh Mekanisme Bonus. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 9(1), 933–951. <https://doi.org/10.31955/mea.v9i1.5058>
- Putri, A. A., Damayanti, A., & Heriansyah, K. (2023). Pengaruh pajak, ukuran perusahaan, kepemilikan asing, dan profitabilitas terhadap transfer pricing. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Pancasila (JIAP)*, 3(2), 130–143. <https://doi.org/10.35814/jiap.v3i2.5547>
- Ratnasari, M., Widiastuti, N. P. E., & Sumilir, S. (2025). Determinasi Transfer Pricing pada Perusahaan Tambang di Indonesia. *Jurnal Akunida*, 7(2), 151–164. <https://ojs.unida.ac.id/JAKD/article/view/4535>
- Rizanti, D. F., & Karlina, L. (2024). Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus dan Tunneling Incentive terhadap Transfer Pricing. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Humanis*, 4(2), 499–512. <https://doi.org/10.37481/jmh.v4i2.856>
- Santioso, M. A., Linda. (2021). Pengaruh Pajak, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Exchange Rate Terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 3(2), 721. <https://doi.org/10.24912/jpa.v3i2.11793>
- Sari, A. N., & Puryandani, S. (2019). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Good Corporate Governance dan Mekanisme Bonus terhadap Transfer Pricing (Studi Kasus pada Perusahaan Pertambangan yang Tercatat di BEI Periode 2014-2017). *Sustainable Competitive Advantage-9 (Sca-9) FEB UNSOED*, 9(148), 148–156. <https://scholar.google.com/scholar?cluster=5437332105986492353&hl=en&oi=scholar>
- Tuswandi, A. (2022, December 16). *Menilik kembali: Kasus pt adaro yang diduga terlibat transfer pricing dan kaitannya dengan psak no. 7*. Tribun Sumbar. <https://www.tribunsumbar.com/berita/16809/menilik-kembali-kasus-pt-adaro-yang-diduga-terlibat-transfer-pricing-dan-kaitannya-dengan-psak-no-7>
- Wijaya, I., & Amalia, A. (2020). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Dan Good Corporate Governance Terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Profita*, 13(1), 30. <https://doi.org/10.22441/profita.2020.v13i1.003>
- Wulandari, A., & Fitrianti, D. (2024). Pengaruh Pajak, Intangible Assets, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis*, 2(2), 534–541. <https://jurnal.itc.web.id/index.php/jakbs/article/view/1522>
- Yanti, R. E., & Pratiwi, C. W. (2021). Determinan Transfer Pricing pada Perusahaan Pertambangan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 26(1), 86–98. <https://doi.org/10.35760/eb.2021.v26i1.3326>

Yulia, Y., & Fitriana, N. (2025). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Transfer Pricing pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2023. *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Perpajakan (Bijak)*, 7(1), 63–70. <https://doi.org/10.26905/j.bijak.v7i1.15307>

[Halaman ini sengaja dikosongkan.]