

Transfer pricing: Dampak beban pajak dan tunneling incentive pada perusahaan multinasional

Afif Umar Suryo, Amelia Oktrivina^{ID}, Susilawati

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila, Indonesia

AKURASI

51

Abstract

This study aims to analyze the effect of Tax Burden and Tunneling Incentive on Transfer Pricing practices, with Company Size and Profitability as control variables. The research population comprises multinational companies in the food and beverage sector listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX). The purposive sampling method was applied, resulting in a final sample of 11 companies observed over the 2019–2023 period, yielding 55 panel data observations. The analysis was conducted using panel data regression analysis with the Fixed Effect Model in SPSS 25. The results indicate that, partially, neither Tax Burden nor Tunneling Incentive has a significant effect on Transfer Pricing. This finding suggests that, within the specific context of post-BEPS regulatory strengthening in Indonesia, traditional motives of fiscal burden and shareholder expropriation do not directly drive aggressive transfer pricing strategies among the sampled companies. The study implies that enhanced regulatory frameworks and corporate governance may have altered corporate decision-making calculus.

Public Interest Statement

This research highlights the potential effectiveness of strengthened international tax regulations (BEPS) and domestic oversight in curbing aggressive transfer pricing motivated by simple tax savings or tunneling. The findings encourage regulators to maintain and enhance transparent reporting requirements and robust enforcement.

Keywords: Tax Burden, Tunneling Incentive, Transfer Pricing, Panel Data, BEPS.

Paper type: Research paper

✉ Corresponding:

Afif Umar Suryo. Email: afifumarsuryo@gmail.com

ARTICLE INFO
Received 9/22/2025
Revised 11/21/2025
Accepted 12/31/2025
Online First 1/21/2026



AKURASI: Jurnal Riset
Akuntansi dan Keuangan,
Vol 8, No. 1, 2026, 51-62
eISSN 2685-2888



© The Author(s) 2026
This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Beban Pajak dan Insentif Penggelapan terhadap praktik Transfer Pricing, dengan Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas sebagai variabel kontrol. Populasi penelitian terdiri dari perusahaan multinasional di sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (IDX). Metode pengambilan sampel bertujuan (*purposive sampling*) diterapkan, menghasilkan sampel akhir sebanyak 11 perusahaan yang diamati selama periode 2019–2023, menghasilkan 55 observasi data panel. Analisis dilakukan menggunakan analisis regresi data panel dengan Model Efek Tetap (*Fixed Effect Model*) di SPSS 25. Hasil menunjukkan bahwa, secara parsial, baik Beban Pajak maupun Insentif Penggelapan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Transfer Pricing. Temuan ini menunjukkan bahwa, dalam konteks spesifik penguatan regulasi pasca-BEPS di Indonesia, motif tradisional beban fiskal dan pengambilalihan oleh pemegang saham tidak secara langsung mendorong strategi transfer pricing yang agresif di antara perusahaan sampel. Studi ini menyiratkan bahwa kerangka kerja regulasi dan tata kelola perusahaan yang lebih baik mungkin telah mengubah perhitungan pengambilan keputusan perusahaan.

Pernyataan Kepentingan Publik

Penelitian ini menyoroti potensi efektivitas penguatan regulasi pajak internasional (BEPS) dan pengawasan domestik dalam mengekang penetapan harga transfer agresif yang dimotivasi oleh penghematan pajak sederhana atau pengalihan dana secara ilegal. Temuan ini mendorong regulator untuk mempertahankan dan meningkatkan persyaratan pelaporan yang transparan dan penegakan hukum yang kuat.

Kata Kunci: Tax Burden, Tunneling Incentive, Transfer Pricing, Panel Data, BEPS.

PENDAHULUAN

Dalam beberapa dekade terakhir, arus globalisasi ekonomi telah membuka pintu bagi ekspansi perusahaan multinasional (MNC) ke berbagai yurisdiksi, sekaligus memperumit lanskap perpajakan internasional. Salah satu isu paling krusial yang muncul adalah Transfer Pricing—praktik penentuan harga dalam transaksi antar perusahaan dalam grup yang berada di negara berbeda. Meskipun sah secara prinsip, mekanisme ini sering disalahgunakan untuk melakukan pergeseran laba (*profit shifting*) secara artifisial ke yurisdiksi dengan tarif pajak yang lebih rendah, sehingga menggerogoti basis pajak dan potensi penerimaan negara-negara seperti Indonesia. Menanggapi ancaman ini, pemerintah Indonesia telah memperketat kerangka regulasi transfer pricing, sejalan dengan inisiatif global Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) dari OECD. Namun, kompleksitas transaksi, asimetri informasi, dan keterbatasan kapasitas pengawasan menjadikan penegakan hukum tersebut sebuah tantangan yang berkelanjutan. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang motif dan faktor pendorong di balik praktik ini menjadi krusial.

Transfer pricing adalah strategi penting yang digunakan oleh perusahaan multinasional (MNC) untuk mengalihkan keuntungan antar yurisdiksi, sehingga meminimalkan beban pajak global mereka. Praktik ini melibatkan penetapan harga transaksi intra-perusahaan yang berbeda dari harga pasar untuk memindahkan pendapatan dari lokasi dengan pajak tinggi ke lokasi dengan pajak rendah (Quoc Bao et al., 2016). Penelitian literatur mengidentifikasi dua faktor utama yang sering dihipotesiskan, yaitu beban pajak dan tunneling incentive.

Manipulasi transfer pricing memang sangat dipengaruhi oleh pertimbangan terkait tarif pajak perusahaan. Studi-studi empiris menunjukkan bahwa perusahaan multinasional cenderung

menyesuaikan kebijakan transfer pricing mereka sebagai respons terhadap perubahan dan perbedaan tarif pajak antar yurisdiksi untuk mengoptimalkan kewajiban pajak global (Gupta, 2012; Quoc Bao et al., 2016). Pola umum yang teramati adalah bahwa penurunan tarif pajak di negara asal dapat mendorong perusahaan untuk meningkatkan harga yang dilaporkan dalam transfer pricing, sehingga mengalihkan laba ke yurisdiksi dengan pajak yang lebih rendah. Namun, temuan ini tidak selalu konsisten di semua konteks. Penelitian dalam setting spesifik seperti Indonesia, misalnya, menemukan bahwa tarif pajak tidak secara signifikan memengaruhi keputusan transfer pricing, yang mengindikasikan bahwa faktor-faktor lain mungkin memainkan peran yang lebih penting dalam konteks tersebut (Karunia et al., 2026).

Selain tarif pajak, kebijakan perdagangan internasional seperti tarif (bea masuk) juga terbukti memengaruhi strategi transfer pricing. Tarif yang lebih tinggi di negara tuan rumah dapat mendorong perusahaan untuk melakukan penyesuaian dalam transfer pricing, seperti menurunkan harga yang dicatat untuk barang yang diimpor, dengan tujuan mengurangi nilai pabean dan dengan demikian menurunkan beban tarif secara keseluruhan [1, 3]. Interaksi antara tujuan minimisasi pajak dan penghematan tarif ini memperlihatkan kompleksitas pertimbangan dalam kebijakan transfer pricing suatu perusahaan multinasional.

Selain faktor pajak dan tarif, praktik transfer pricing juga dapat dimotivasi oleh insentif untuk melakukan *tunneling*, yaitu pengalihan aset dan keuntungan dari perusahaan untuk kepentingan pribadi pemegang saham pengendali. Dalam konteks transfer pricing, insentif ini dapat termanifestasi melalui penentuan harga yang tidak wajar antar pihak berelasi guna menggeser kekayaan. Sebagai contoh, pada perusahaan yang terdaftar di bursa saham Tiongkok, transfer pricing digunakan untuk menurunkan laba yang dilaporkan ketika persentase kepemilikan saham oleh pemerintah meningkat, mengindikasikan adanya efek *tunneling* (Lo et al., 2010). Namun, temuan ini tidak bersifat universal. Studi di wilayah lain, seperti Uni Emirat Arab, menunjukkan bahwa insentif *tunneling* memiliki hubungan yang tidak signifikan dengan kinerja keuangan, mengisyaratkan bahwa faktor lain—seperti lingkungan regulasi atau struktur korporat yang berbeda—mungkin lebih dominan dalam konteks tersebut (Shahwan, 2024). Variasi temuan ini mempertegas bahwa pengaruh *tunneling incentive* terhadap transfer pricing sangat tergantung pada karakteristik governance dan lingkungan institusional setempat.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh beban pajak dan tunneling incentive terhadap praktik transfer pricing. Untuk memastikan analisis yang lebih akurat, penelitian ini mengontrol pengaruh variabel lain, yaitu ukuran perusahaan (sebagai proksi kompleksitas operasi) dan Profitabilitas (sebagai indikator motivasi perencanaan pajak). Objek penelitian difokuskan pada perusahaan multinasional sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019–2023. Pemilihan periode ini strategis karena mencakup masa konsolidasi dan penyesuaian terhadap regulasi BEPS di Indonesia, sehingga diharapkan dapat memberikan pemahaman yang komprehensif dan kontekstual mengenai dinamika transfer pricing serta kontribusi empiris bagi otoritas pajak dan dunia akademik.

KERANGKA TEORITIS DAN HIPOTESIS

Praktik transfer pricing dapat dianalisis melalui dua lensa teori utama. Pertama, Teori Keagenan (Agency Theory) menjelaskan hubungan kontraktual antara principal (pemilik/pemegang saham) dan agent (manajer) yang diberi wewenang untuk mengelola perusahaan (Adelia & Santioso, 2021). Hubungan ini rentan menimbulkan konflik kepentingan (agency conflict) akibat perbedaan tujuan dan asimetri informasi (Ainiyah, 2019). Manajer, dengan akses informasi dan

kendol operasional yang lebih besar, berpotensi menyalahgunakan wewenangnya, termasuk dengan menggunakan strategi transfer pricing yang tidak wajar untuk tujuan tertentu—seperti menurunkan laba yang dilaporkan—yang pada akhirnya dapat merugikan kepentingan pemegang saham. Teori ini menjadi relevan untuk memahami motivasi di balik keputusan transfer pricing dalam konteks konflik keagenan.

Kedua, Teori Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) secara khusus menggambarkan skema penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan multinasional dengan mengikis basis pajak (base erosion) dan menggeser laba (profit shifting) ke yurisdiksi dengan pajak rendah tanpa disertai aktivitas ekonomi substansial (Ibrahim & Sari, 2023). Inisiatif OECD melalui BEPS Action Plan, khususnya Action 13 mengenai dokumentasi tiga lapis (three-tier documentation), dirancang untuk meningkatkan transparansi dan memerangi penyalahgunaan transfer pricing sebagai instrumen utama dalam skema BEPS (Mori, 2024). Di Indonesia, kerangka BEPS diadopsi dalam regulasi seperti PMK No. 213/PMK.03/2016, meski implementasinya masih menghadapi tantangan dalam hal pengawasan dan kapasitas sumber daya (Ibrahim & Sari, 2024).

Beban pajak dan transfer pricing

Transfer pricing merupakan praktik penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa (related parties) dalam sebuah grup perusahaan multinasional (Patricia, 2023). Meskipun pada dasarnya legal dan diatur berdasarkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (arm's length principle), praktik ini sangat rentan disalahgunakan untuk mengalihkan laba dan meminimalkan beban pajak global, sehingga menjadi tantangan serius bagi otoritas pajak di berbagai negara, termasuk Indonesia (Yuniasih, 2017 dalam Ramadhan dkk., 2022).

Perusahaan multinasional (MNC) sering kali memanfaatkan kebijakan transfer pricing—penentuan harga dalam transaksi antar entitas afiliasi—untuk tujuan strategis, termasuk pengoptimalan beban pajak global. Dalam praktiknya, mekanisme ini dapat disalahgunakan untuk memindahkan laba secara artifisial dari yurisdiksi dengan tarif pajak tinggi ke yurisdiksi dengan tarif pajak rendah [1, 2, 3]. Strategi ini dilakukan dengan menetapkan harga transaksi intra-perusahaan yang menyimpang dari prinsip kewajaran pasar (*arm's length principle*), misalnya dengan membebankan harga yang lebih tinggi untuk barang atau jasa yang dikirim ke entitas di negara berpajak tinggi, sehingga mengurangi laba yang dilaporkan di sana, dan sebaliknya (Gupta, 2012; Quoc Bao et al., 2016).

Praktik penghindaran pajak internasional ini berdampak signifikan terhadap keberlangsungan fiskal suatu negara. Dengan menggerogoti basis pajak (*base erosion*), transfer pricing yang agresif dapat mengurangi pendapatan pajak negara sumber (*source country*) tempat nilai ekonomi sebenarnya tercipta (J. Li et al., 2020; N. Li & Chen, 2010). Kerugian fiskal ini pada akhirnya membatasi kapasitas pemerintah dalam menyediakan layanan publik dan infrastruktur, serta menciptakan ketidakadilan kompetisi bagi perusahaan domestik yang tidak memiliki jaringan internasional untuk melakukan strategi serupa.

H1: Beban Pajak berpengaruh positif terhadap praktik Transfer Pricing. Semakin tinggi beban pajak perusahaan, semakin besar insentif untuk melakukan manipulasi transfer pricing guna mengurangi kewajiban pajak.

Tunneling incentive dan transfer pricing

Tunneling incentive adalah motif pemegang saham pengendali (mayoritas) untuk mengalihkan sumber daya dan kekayaan perusahaan (tunneling) demi keuntungan pribadi, dengan mengorbankan kepentingan pemegang saham minoritas dan kreditor. Praktik ini dapat dilakukan melalui berbagai cara, termasuk penetapan harga transfer yang tidak wajar, pengangkatan keluarga dalam posisi strategis, atau kebijakan dividen yang diskriminatif. Dalam konteks transfer pricing, insentif ini mendorong penggunaan kebijakan harga untuk mengalihkan kekayaan dari perusahaan anak atau entitas tertentu kepada pemegang saham pengendali (Ainiyah, 2019).

Perusahaan multinasional (MNC) menggunakan mekanisme transfer pricing sebagai instrumen strategis untuk mengalihkan laba dari yurisdiksi dengan tarif pajak tinggi ke yurisdiksi dengan tarif pajak yang lebih rendah, sehingga berpotensi mengurangi liabilitas pajak global mereka (Baroroh et al., 2021; Lo et al., 2010; Think & An, 2023). Praktik ini, yang dilakukan dengan menetapkan harga transaksi antar perusahaan afiliasi yang tidak sesuai dengan nilai pasar wajar (*arm's length principle*), merupakan suatu bentuk penghindaran pajak internasional. Dampaknya, basis pajak negara sumber dapat terkikis secara signifikan, yang pada gilirannya mengurangi pendapatan fiskal negara tempat aktivitas ekonomi riil tersebut terjadi (Gresik & Schjelderup, 2024)[4, 5]. Dengan demikian, manipulasi transfer pricing bertujuan utama untuk meminimalkan kewajiban pajak korporasi secara keseluruhan.

H2: Tunneling Incentive berpengaruh positif terhadap praktik Transfer Pricing. Semakin tinggi insentif tunneling pada pemegang saham pengendali, semakin besar kemungkinan perusahaan menggunakan transfer pricing sebagai sarana untuk mengalihkan kekayaan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang bertujuan untuk menguji hubungan kausal antar variabel melalui analisis data numerik. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan pengukuran objektif terhadap pengaruh variabel independen, yaitu Beban Pajak dan Tunneling Incentive, terhadap variabel dependen, yaitu praktik Transfer Pricing, dengan mengontrol pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas. Objek penelitian adalah perusahaan-perusahaan multinasional sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019 hingga 2023. Pemilihan periode lima tahun ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang komprehensif serta menangkap dinamika praktik transfer pricing dalam jangka menengah pasca penguatan regulasi BEPS di Indonesia. Secara filosofis, penelitian kuantitatif merupakan pendekatan yang sistematis dan terstruktur dalam mengolah data guna menguji hipotesis yang telah dirumuskan berdasarkan teori sebelumnya.

Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif sekunder, berupa informasi numerik dari laporan keuangan tahunan dan laporan tahunan perusahaan yang dipublikasikan secara resmi melalui situs web BEI. Pengumpulan data dilakukan secara dokumentasi dengan teknik studi pustaka untuk memperkuat kerangka teori dan menelaah penelitian terdahulu, serta pengambilan data angka langsung dari laporan keuangan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan multinasional sektor makanan dan minuman di BEI. Sampel dipilih menggunakan metode *purposive sampling* dengan menerapkan kriteria spesifik. Kriteria tersebut meliputi: perusahaan yang tercatat aktif di BEI selama periode 2019-2023; memiliki laporan keuangan tahunan lengkap yang telah diaudit; tidak mengalami delisting atau suspension;

mengungkapkan transaksi dengan pihak berelasi dalam Catatan atas Laporan Keuangan (CaLK); serta memiliki kepemilikan asing di atas 20% untuk memastikan karakter multinasionalnya.

Analisis data dilakukan dengan perangkat lunak *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) versi 25. Tahapan analisis diawali dengan statistik deskriptif untuk memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data sampel, seperti nilai minimum, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi dari setiap variabel. Selanjutnya, dilakukan uji asumsi klasik untuk memastikan model regresi memenuhi prinsip *Best Linear Unbiased Estimator* (BLUE). Uji asumsi klasik ini mencakup uji normalitas dengan metode Kolmogorov-Smirnov, uji multikolinearitas dengan melihat nilai Tolerance dan *Variance Inflation Factor* (VIF), uji heteroskedastisitas dengan metode Glejser, serta uji autokorelasi dengan statistik Durbin-Watson. Mengingat data berbentuk panel (gabungan time series dan cross section), maka dilakukan pemilihan model estimasi terbaik melalui serangkaian uji. Uji Chow digunakan untuk memilih antara *Common Effect Model* (CEM) dan *Fixed Effect Model* (FEM). Jika model FEM terpilih, dilanjutkan dengan Uji Hausman untuk membandingkan FEM dengan *Random Effect Model* (REM). Apabila model CEM yang lebih tepat dari uji Chow, maka dilakukan Uji Lagrange Multiplier (LM) untuk membandingkan CEM dengan REM. Analisis utama untuk menguji pengaruh variabel dilakukan dengan analisis regresi data panel. Model regresi dirumuskan sebagai:

$$TP = \alpha + \beta_1BP + \beta_2TI + \beta_3UP + \beta_4PROF + \varepsilon,$$

di mana TP adalah Transfer Pricing, α adalah konstanta, β_1 hingga β_4 adalah koefisien regresi, BP adalah Beban Pajak, TI adalah Tunneling Incentive, UP adalah Ukuran Perusahaan, PROF adalah Profitabilitas, dan ε adalah *error term*. Pengujian hipotesis dilakukan melalui beberapa tahap. Pertama, uji statistik t (parsial) digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh masing-masing variabel independen secara individual terhadap variabel dependen. Kedua, uji statistik F (simultan) dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel independen secara bersama-sama memengaruhi variabel dependen. Terakhir, koefisien determinasi (R^2) dihitung untuk mengukur seberapa besar variasi dalam variabel dependen dapat dijelaskan oleh variasi dari variabel-variabel independen dalam model yang digunakan.

HASIL DAN DISKUSI

Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian yang melibatkan 55 observasi dari perusahaan multinasional sektor makanan dan minuman di BEI periode 2019-2023. Hasilnya, seperti yang disajikan pada Tabel 1, menunjukkan bahwa nilai rata-rata (mean) dari semua variabel lebih besar daripada simpangan bakunya (std. deviation). Hal ini mengindikasikan bahwa data terdistribusi dengan baik tanpa adanya nilai pencilan (*outliers*) yang ekstrem. Nilai transfer pricing memiliki rata-rata 0,464 dengan kisaran yang luas (min 0,002 hingga max 0,999), mencerminkan variasi intensitas praktik tersebut di antara perusahaan sampel.

Hasil uji asumsi klasik dan pemilihan model

Sebelum pengujian hipotesis, dilakukan pengujian asumsi klasik untuk memastikan keandalan model regresi data panel. Hasil keseluruhan uji asumsi klasik dan pemilihan model disajikan dalam Tabel 2. Pertama, uji normalitas dengan Kolmogorov-Smirnov menghasilkan signifikansi 0,059 ($> 0,05$), sehingga residual berdistribusi normal. Kedua, uji multikolinearitas menunjukkan semua nilai Tolerance $> 0,10$ dan VIF < 10 , yang mengindikasikan tidak ada korelasi tinggi antar variabel independen. Ketiga, uji heteroskedastisitas dengan scatterplot menunjukkan pola sebaran residual yang acak, sehingga asumsi homoskedastisitas terpenuhi. Keempat, nilai statistik Durbin-Watson sebesar 1,956 yang mendekati 2 membuktikan tidak adanya masalah autokorelasi.

Tabel 1.

Statistik Deskriptif

Variabel	N	Min	Maks	Rata-rata	Simpangan Baku
Transfer Pricing	55	0.002	0.999	0.464	0.353
Beban Pajak	55	0.032	0.325	0.228	0.049
Tunneling Incentive	55	0.120	1.002	0.534	0.321
Ukuran Perusahaan	55	14.035	19.044	15.986	1.542
Profitabilitas	55	0.057	0.568	0.145	0.091

Tabel 2.

Ringkasan Uji Asumsi Klasik dan Pemilihan Model

Jenis Uji	Metode	Hasil/Nilai	Kesimpulan
Uji Normalitas	Kolmogorov-Smirnov	Sig. = 0.059	Data berdistribusi normal
Uji Multikolinearitas	Tolerance & VIF	Tolerance > 0.73 ; VIF < 1.37	Tidak ada multikolinearitas
Uji Heteroskedastisitas	Scatterplot	Pola sebaran acak	Homoskedastisitas terpenuhi
Uji Autokorelasi	Durbin-Watson	DW Stat = 1.956	Tidak ada autokorelasi
Pemilihan Model (Chow)	Prob. F-statistic	0.0000	Fixed Effect Model (FEM) lebih baik
Pemilihan Model (Hausman)	Prob. Chi-Square	0.0000	Fixed Effect Model (FEM) terpilih

Berdasarkan uji pemilihan model, baik uji Chow (prob. 0,0000) maupun uji Hausman (prob. 0,0000) secara konsisten memilih **Fixed Effect Model (FEM)** sebagai model estimasi terbaik untuk analisis data panel dalam penelitian ini.

Hasil Analisis Regresi dan Pengujian Hipotesis

Hasil estimasi model Fixed Effect beserta pengujian statistiknya disajikan secara lengkap dalam Tabel 3. Model regresi yang terbentuk adalah: $TP = 5,999 + 0,178BP + 0,069TI - 0,345UP - 0,113PROF + e$. Nilai R-squared sebesar 0,896 menunjukkan bahwa 89,6% variasi dalam praktik transfer pricing dapat dijelaskan oleh keempat variabel dalam model, sementara 10,4% sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model. Uji F-statistic yang signifikan pada level 0,000 membuktikan bahwa model secara keseluruhan layak dan variabel-variabel independen secara bersama-sama berpengaruh terhadap transfer pricing.

Berdasarkan Tabel 3, pengujian hipotesis secara parsial (uji t) menghasilkan dua temuan utama. Pertama, koefisien Beban Pajak bernilai positif (0,178) tetapi tidak signifikan secara statistik ($p\text{-value}=0,647 > 0,05$). Dengan demikian, Hipotesis 1 (H1) ditolak. Kedua, koefisien Tunneling Incentive juga bernilai positif (0,069) namun tidak signifikan ($p\text{-value}=0,801 > 0,05$), sehingga Hipotesis 2 (H2) ditolak. Di antara variabel kontrol, hanya Ukuran Perusahaan yang berpengaruh signifikan dan negatif.

Tabel 3.*Hasil Analisis Regresi Data Panel (Fixed Effect Model)*

Variabel	Koefisien (β)	t-statistic	Probabilitas	Kesimpulan Hipotesis
Konstanta	5.999	3.805	0.001	-
Beban Pajak (BP)	0.178	0.460	0.647	Tidak Signifikan (H1 Ditolak)
Tunneling Incentive (TI)	0.069	0.254	0.801	Tidak Signifikan (H2 Ditolak)
Ukuran Perusahaan (UP)	-0.345	-3.539	0.001	Signifikan Negatif
Profitabilitas (PROF)	-0.113	-0.300	0.766	Tidak Signifikan
R-squared	0.896			
Adjusted R-squared	0.859			
F-statistic	24.595		Prob. (F-stat) = 0.000	Model Signifikan

Pembahasan Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang menunjukkan ketidaksignifikan pengaruh Beban Pajak dan Tunneling Incentive terhadap praktik Transfer Pricing memberikan diskusi yang menarik dalam konteks kerangka teoritis dan hipotesis yang telah dibangun. Temuan ini bertolak belakang dengan proposisi utama dalam literatur serta hipotesis penelitian (H1 dan H2) yang menyatakan hubungan positif yang signifikan.

Pertama, penolakan terhadap Hipotesis 1 (H1) yang menyatakan beban pajak berpengaruh positif, bertentangan dengan logika konvensional dan temuan studi sebelumnya (seperti Sitanggang, 2024; Patricia, 2023). Kerangka teori mendasarkan hipotesis ini pada premis bahwa transfer pricing berfungsi sebagai instrumen strategis untuk mengalihkan laba guna mengoptimalkan beban pajak global (Baroroh et al., 2021; Lo et al., 2010). Namun, ketidaksignifikan dalam konteks Indonesia dapat dijelaskan oleh intervensi variabel moderasi yang kuat, yaitu perubahan lingkungan regulasi. Penerapan inisiatif BEPS (khususnya *Action 13*) dan penguatan regulasi domestik (seperti PER-32/PJ/2011 dan PMK-213/2016) telah secara material meningkatkan *compliance cost* dan risiko reputasi. Dalam lingkungan yang semakin transparan dan diawasi ketat ini, pertimbangan untuk menjaga citra korporasi dan menghindari sanksi hukum yang merugikan mungkin menjadi lebih dominan daripada insentif semata untuk meminimalkan liabilitas pajak jangka pendek. Dengan kata lain, kerangka regulasi yang diperketat telah berhasil meningkatkan *deterrence effect*, sehingga mengubah kalkulus risiko-manfaat bagi perusahaan multinasional di Indonesia.

Kedua, penolakan terhadap Hipotesis 2 (H2) mengenai pengaruh positif Tunneling Incentive juga tidak sejalan dengan kajian empiris terdahulu (misalnya Khotimah, 2019). Teori keagenan mendalilkan bahwa insentif ini akan mendorong pemegang saham pengendali untuk menyalahgunakan mekanisme transfer pricing guna mengalihkan kekayaan (Ainiyah, 2019). Ketidaksignifikan dalam penelitian ini mengisyaratkan dua kemungkinan interpretasi. Pertama, aktivitas ekspropriasi mungkin telah beralih ke kanal yang lebih tersembunyi dan kurang terpantau, seperti transaksi pembiayaan (*related party loans*) atau reposisi aset, yang tidak tertangkap oleh proksi transfer pricing yang digunakan. Kedua, dan yang lebih penting, peningkatan tata kelola perusahaan (*corporate governance*)—yang diwajibkan bagi perusahaan tercatat di BEI—seperti pengawasan oleh dewan komisaris independen dan auditor eksternal, telah berfungsi sebagai mekanisme kontrol (*bonding mechanism*) yang efektif. Mekanisme ini membatasi ruang gerak pemegang saham pengendali untuk melakukan *tunneling* secara terbuka melalui kebijakan harga yang tidak wajar, sehingga melemahkan hubungan langsung yang dihipotesiskan.

Secara teoritis, penelitian ini memberikan nuansa penting dengan menunjukkan bahwa hubungan deterministik antara beban pajak dan transfer pricing seperti yang diasumsikan dalam literatur konvensional tidak selalu berlaku. Hasil ini mendukung perlunya pendekatan yang lebih kontingensi, yang mempertimbangkan kekuatan moderasi dari faktor institusional seperti kualitas penegakan hukum dan tekanan stakeholder. Secara praktis, temuan ini memberikan masukan berharga bagi regulator, khususnya Direktorat Jenderal Pajak (DJP). Fokus pengawasan tidak boleh hanya tertuju pada perusahaan dengan beban pajak tinggi. Penting untuk mengembangkan analisis yang lebih canggih untuk mendeteksi skema tunneling yang mungkin menggunakan pola transaksi lain. Selain itu, upaya untuk terus meningkatkan kepastian hukum, transparansi, dan simplifikasi aturan dapat lebih efektif dalam mendorong kepatuhan sukarela (*voluntary compliance*) daripada sekadar menaikkan tekanan fiskal.

SIMPULAN

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh Beban Pajak dan Tunneling Incentive terhadap praktik Transfer Pricing pada perusahaan multinasional sektor makanan dan minuman di BEI periode 2019–2023. Berdasarkan hasil analisis regresi data panel, dapat disimpulkan bahwa kedua hipotesis utama tidak terbukti. Beban Pajak (H1) tidak berpengaruh signifikan positif terhadap Transfer Pricing. Demikian pula, Tunneling Incentive (H2) juga tidak berpengaruh signifikan positif. Dengan demikian, penelitian ini menolak kedua hipotesis yang diajukan. Temuan ini mengindikasikan bahwa dalam konteks spesifik perusahaan sektor tersebut di Indonesia, motivasi tradisional berupa beban fiskal yang tinggi atau insentif untuk ekspropriasi oleh pemegang saham pengendali, secara statistik tidak menjadi pendorong langsung yang signifikan bagi agresivitas Transfer Pricing. Penjelasan yang memungkinkan untuk hal ini adalah telah terjadinya perubahan dalam lingkungan operasi perusahaan. Penerapan regulasi yang semakin ketat, khususnya kerangka Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) dan aturan transfer pricing domestik, diduga telah meningkatkan biaya kepatuhan dan risiko reputasi. Selain itu, peningkatan tata kelola perusahaan pada entitas yang tercatat di bursa mungkin telah membatasi ruang gerak untuk tindakan yang bersifat ekspropriatif. Ketidaksignifikan ini menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan sampel mempertimbangkan faktor yang lebih kompleks dan berjangka panjang di luar sekadar minimisasi pajak atau alih kekayaan jangka pendek.

Keterbatasan Penelitian

Bagi otoritas pajak, temuan ini memberikan perspektif bahwa penguatan regulasi dan transparansi berpotensi efektif dalam membentuk perilaku kepatuhan. Namun, pengawasan perlu tetap komprehensif dengan memeriksa kanal-kanal alternatif pengalihan laba di luar penetapan harga barang/jasa. Bagi penelitian mendatang, disarankan untuk melakukan studi lebih mendalam dengan mengeksplorasi variabel-variabel pemoderasi, seperti kualitas penegakan hukum atau struktur kepemilikan institusional, yang dapat menjelaskan mekanisme di balik hubungan yang melemah antara insentif klasik dengan praktik Transfer Pricing.

Referensi

- Adelia, M., & Santioso, L. (2021). Pengaruh Pajak, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Dan Exchange Rate Terhadap Transfer Pricing. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, *III*(2), 721–730. <https://doi.org/https://doi.org/10.24912/jpa.v3i2.11793>
- Ainiyah, S. K. (2019). PENGARUH BEBAN PAJAK, NILAI TUKAR, TUNNELING INCENTIVE PADA TRANSFER PRICING (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Multinasional yang Lsting di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)*, *8*(10), 1–21.
- Baroroh, N., Malik, S., & Jati, K. W. (2021). The role of profitability in moderating the factors affecting transfer pricing. *Accounting*, *7*(5), 1203–1210. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2021.2.018>
- Gresik, T. A., & Schjelderup, G. (2024). Transfer pricing under global adoption of destination-based cash-flow taxation. *International Tax and Public Finance*, *31*(1), 243–261. <https://doi.org/10.1007/s10797-023-09783-z>
- Gupta, P. (2012). Transfer Pricing: Impact of Taxes and Tariffs in India. *Vikalpa*, *37*(4), 29–46. <https://doi.org/10.1177/0256090920120403>
- Ibrahim, H., & Sari, D. (2024). Penerapan BEPS Action Plan 4 sebagai Penangkal Penghindaran Pajak melalui Pembebanan Biaya Pinjaman. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, *8*(April), 1732–1745.
- Karunia, R. L., Samuels, A. M., Prasetiawan, S., Adhitia, S., Malaihollo, C. A., Hartono, D., Syakyakirti, S., Prasetyo, C. W., & Harerio, S. (2026). Reforming tax policies: foreign ownership and transfer pricing strategies. *Cogent Business and Management*, *13*(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2025.2597710>
- Li, J., Song, X., & Wang, J. (2020). Research on non-fair transfer pricing tax supervision of multinational enterprises' related party transactions. *Conference Proceedings of the 8th International Symposium on Project Management, ISPM 2020*, 1101–1107. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85091946592&partnerID=40&md5=e604b639f715af77450da7b0d9e80d0b>
- Li, N., & Chen, Y. (2010). Elimination of international double taxation in connection with the adjustment of transfer pricing. *2010 2nd International Conference on Communication Systems, Networks and Applications, ICCSNA 2010*, *2*, 140–143. <https://doi.org/10.1109/ICCSNA.2010.5588909>
- Lo, A. W. Y., Wong, R. M. K., & Firth, M. (2010). Tax, financial reporting, and tunneling incentives for income shifting: An empirical analysis of the transfer pricing behavior of Chinese-listed companies. *Journal of the American Taxation Association*, *32*(2), 1–26. <https://doi.org/10.2308/jata.2010.32.2.1>
- Quoc Bao, N. K., Huy Nhut, N. H., & Tri, N. D. (2016). Testing the existence of transfer pricing in Vietnam. *Afro-Asian Journal of Finance and Accounting*, *6*(3), 224–240. <https://doi.org/10.1504/AJFA.2016.79292>
- Shahwan, Y. (2024). The effect of practicing transfer pricing and financial performance: Evidence from multinational corporations in the UAE. *Asian Economic and Financial Review*, *14*(10),

734–747. <https://doi.org/10.55493/5002.v14i10.5200>

Thin, T. Q., & An, N. T. H. (2023). THE INFLUENCE OF INCOME TAX RATE, TUNNELING INCENTIVES, AND RETURN ON EQUITY ON TRANSFER PRICING BEHAVIOR OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ENTERPRISES IN VIETNAM. *Investment Management and Financial Innovations*, 20(4), 193–210. [https://doi.org/10.21511/IMFI.20\(4\).2023.17](https://doi.org/10.21511/IMFI.20(4).2023.17)

Ethics declarations

Funding

The author(s) received no financial support for the research, authorship, and/or publication of this article.

Availability of data and materials

Data sharing is not applicable to this article as no new data were created or analyzed in this study.

Competing interests

No potential competing interest was reported by the authors